ĐÁNH THỨC NGUỒN NĂNG LỰC VÔ HẠN

Anthony Robbins



NHÀ XUẤT BẢN TỪ ĐIỂN BÁCH KHOA

ANTHONY ROBBINS



Đánh thức nguồn năng lực vô hạn

Người dịch: Tuyết Minh * (N. Kiến Văn)



NHÀ XUẤT BẢN TỪ ĐIỂN BÁCH KHOA

Đánh thức nguồn năng lực vô hạn

Giới thiệu

Khi thấy một ai đó thành đạt ra thường tự hỏi “làm thế nào để anh ta có được thành quả ấy?”, mặc dù xét về xuất phát điểm có thể họ không đủ tư chất bằng ta, thế nhưng sao họ lại sớm đạt được sự thành công như ý...

Sự khác biệt này thường đơn giản và vì bạn luôn có những nỗi sợ hãi tiềm ẩn trong tư tưởng, nhận thức của mình - Nó được tích luỹ và phát triển, đôi lúc lại dâng cao để tự bảo vệ, ngăn chặn những rủi ro có thể xảy đến, dần dần biến thành một lớp vỏ bọc - đó chính là trở lực của thành công.

Vận dụng được nguồn năng lực vô hạn, không những loại bỏ được sự sợ hãi mà còn cho ta một thái độ sống tích cực, tự tin, dám nghĩ dám làm. Đó là nguồn nhiên liệu không bao giờ cạn kiệt đang chờ sự khởi động đúng lúc, nhịp nhàng để mọi người có thể đạt đến đỉnh điểm của thành công.

Con người chỉ có thể chuyển đổi cuộc sống của mình một cách ngoạn mục, thần kỳ khi biết tìm cách khai thông, giải phóng nguồn năng lực tiềm ẩn đó.

Nội dung sách sẽ là hồi chuông “Đánh thức nguồn năng lực vô hạn” trong mỗi chúng ta.

“Hãy hành động. Hãy tự chủ. Sử dụng, bất cứ kiến thức nào bạn đã từng biết trong cuốn sách này ngay bây giờ. Đừng làm nó chỉ vì bạn. Hãy làm vì người khác nữa. Kết quả của những hành động như vậy còn lớn hơn bất cứ thứ gì bạn có thể hình dung.

Trên đời, đã quá nhiều người chỉ biết nói. Nhiều người biết cái gì đúng, cái gì hiệu quả nhưng vẫn không có được kết quả như mình mong muốn. Nói không thôi chưa đủ. Bạn phải biến lời nói thành hành động. Đó chính là quyền năng vô hạn. Quyền năng vô hạn giúp bạn làm những việc cần làm để có được thành công đỉnh cao”

Mục lục

Lời tựa

Khi thấy một ai đó thành đạt ta thường tự hỏi "làm thế nào để anh ta có được thành quả ấy?", mặc dù xét về xuất phát điểm có thể họ không đủ tư chất bằng ta, thế nhưng sao họ lại sớm đạt được sự thành công như ý...

Sự khác biệt này thường đơn giản là vì bạn luôn có những nỗi sợ hãi tiềm ẩn trong tư tưởng, nhận thức của mình - Nó được tích lũy và phát triển, đôi lúc lại dâng cao để tự bảo vệ, ngăn chặn những rủi ro có thể xảy đến, dần dần biến thành một lớp vỏ bọc - đó chính là trở lực của thành công.

Vận dụng được nguồn năng lực vô hạn, không những loại bỏ được sự sợ hãi mà còn cho ta một thái độ sống tích cực, tự tin, dám nghĩ dám làm. Đó là nguồn nhiên liệu không bao giờ cạn kiệt đang chờ sự khởi động đúng lúc, nhịp nhàng để mọi người có thể đạt đến đỉnh điểm của thành công.

Con người chỉ có thể chuyển đổi cuộc sống của mình một cách ngoạn mục, thần kỳ khi biết tìm cách khai thông, giải phóng nguồn năng lực tiềm ẩn đó.

Nội dung sách sẽ là hồi chuông ***Đánh thức nguồn năng lực vô hạn*** trong mỗi chúng ta.

Thành công

Cười nhiều hơn và thường xuyên hơn. Được người thông minh hơn tôn trọng. Được trẻ nhỏ yêu mến. Có được lời ca ngợi trung thực của nhà phê bình. Chịu đựng khi bạn bè mắc sai lầm và phản bội. Muốn ngưỡng mộ cái đẹp, hãy tìm những gì tốt đẹp nhất trong người khác. Hãy khiến thế giới này tốt đẹp hơn dù chỉ một chút, dù là đem niềm vui đến cho trẻ nhỏ, dọn vén lại khu vườn xinh xắn hoặc cải thiện xã hội loài người. Nỗ lực dù chỉ để một người sống dễ dàng hơn vì có bạn trên đời. Đó chính là thành công.

Ralph Waldo Emerson

Phần I: Học hỏi từ các tài năng ưu tú

Chương 1: Tài sản của đế vương

"Mục đích to lớn nhất của cuộc đời không phải là tri thức mà là hành động"

_ Thomas Henry Huxley

Từ nhiều tháng trước đây, tôi đã nghe nói về anh. Họ nói anh trẻ, giàu có, khỏe mạnh, hạnh phúc và thành đạt. Tôi nhất định phải gặp người này. Tôi nhìn anh thật kỹ khi anh ***ở*** trường quay của đài truyền hình. Tôi theo anh trong vài tuần kế tiếp để quan sát cách anh tư vấn cho nhiều người: từ nguyên thủ quốc gia cho đến một người bị mắc chứng ám ảnh. Anh cùng bàn bạc với chuyên gia dinh dưỡng, giám đốc phụ trách huấn luyện, làm việc với các vận động viên và trẻ em gặp rắc rối trong học tập. Anh dường như cực kỳ hạnh phúc và yêu quý vợ vô vàn. Họ cùng du lịch khắp nước Mỹ và khắp thế giới trong niềm hạnh phúc vô tận. Khi đã chơi thỏa thích, họ lên máy bay đến San Diego để dừng chân vài ngày tại tư gia cùng với người thân. Đó là một lâu đài nhìn ra biển Thái Bình Dương.

Làm thế nào một chàng trai chỉ mới 25 tuổi, mới học hết tú tài lại có thể thành đạt như vậy trong một thời gian ngắn như thế? Cách đây ba năm, chàng trai ấy còn sống độc thân trong một căn hộ rộng khoảng 100m, tự rửa chén trong bồn tắm! Làm thế nào từ một người cực kỳ bất hạnh, quá mức cân chuẩn 20kg, lúng túng khi giao tiếp và không có gì triển vọng trở thành một người được tôn trọng, hoàn toàn khỏe mạnh, tự tin với những mối quan hệ tuyệt vời và đang có một cơ hội thành công vô tận?

Khó tin quá! Tôi còn ngạc nhiên hơn khi chợt nhận ra: anh ta chính là tôi. Câu chuyện tôi vừa kể chính là chuyện cuộc đời tôi.

Chắc chắn tôi sẽ không khoe mình thành đạt ra sao. Rõ ràng, mỗi người đều có ước mơ và ý tưởng khác nhau khi hoạch định cho cuộc đời mình. Mặt khác, tôi rất hiểu chuyện ta quen ai, định làm gì và đang có những gì không phải là thước đo thành công. Với tôi, thành công là một tiến trình đấu tranh

không ngừng để trưởng thành hơn nữa. Thành công là cơ hội tiếp tục trưởng thành về mặt tình cảm, xã hội, tâm lý, tinh thần, trí thông minh, tài chính, cùng lúc đóng góp tích cực cho cuộc sống của những người xung quanh. Con đường đến với thành công luôn phải được gia cố cho chắc chắn hơn. Thành công là tiến trình tiến bộ, không phải mục đích ta đạt tới.

Mục đích câu chuyện của tôi rất đơn giản. Tôi muốn chia sẻ với độc giả bí quyết tạo sự khác biệt cho cuộc sống của tôi, khiến nó tốt đẹp hơn. Tôi chân thành hy vọng rằng độc giả sẽ tìm thấy những chiến lược, phương pháp và triết lý có trong sách để làm tăng sức mạnh cho mình, cũng như chúng đã từng làm tăng thêm sức mạnh cho tôi. Năng lực chuyển đổi thần diệu cuộc sống chúng ta thành chính những gì ta mơ ước nhiều nhất đang chờ được sử dụng. Đã đến lúc giải phóng năng lực ấy!

Năng lực là một từ gợi nhiều cảm xúc. Người ta quan niệm về năng lực rất khác nhau. Với nhiều người năng lực có ý nghĩa tiêu cực. Nhiều người cho rằng muốn có năng lực để thành đạt, họ cần có quyền lực. Và họ mờ mắt vì quyền lực. Người khác cho rằng năng lực là xấu, như thể là vụ lợi hoặc đáng ngờ. Bạn muốn quyền lực của mình nhiều đến bao nhiêu? Bạn cần bao nhiêu năng lực đủ để tiến bộ? Với bạn, năng lực thực sự có ý nghĩa như thế nào?

Tôi không nghĩ năng lực là vũ khí chinh phục và trấn áp người khác. Tôi cũng không khuyến khích bạn làm thế. Kiểu quyền năng ấy không tồn tại được lâu. Tuy nhiên, quyền năng luôn tồn tại. Nếu không tự hình thành nhận thức cho mình, người khác sẽ tạo nhận thức cho ta. Nếu không làm những gì mình muốn, ai đó sẽ sắp đặt sẵn việc làm cho bạn. Với tôi, quyền năng tối thượng là khả năng thực hiện được mong ước cháy bỏng của mình và làm lợi cho người khác trong tiến trình thực hiện ấy. Quyền năng là khả năng thay đổi cuộc sống, hình thành nhận thức của mình để tạo ra "thiên thời, địa lợi, nhân hòa", khiến mọi việc suôn sẻ chứ không phải trắc trở. Quyền năng thực sự là chia sẻ, không phải áp đặt. Đó là khả năng nhận biết nhu cầu và đáp ứng nhu cầu ấy, kể cả nhu cầu của ta và của người ta quan tâm. Đó là khả năng định hướng vương quốc riêng (tiến trình xử lý ý tưởng và những hành vi của chính ta) nhằm đạt được đúng điều ta muốn.

Trong suốt tiến trình lịch sử, quyền năng chi phối cuộc sống dưới nhiều dạng khác nhau và mâu thuẫn với nhau. Vào thời xa xưa nhất, quyền năng chỉ đơn giản là: ai nhanh nhất, mạnh mẽ nhất được quyền định hướng cuộc đời mình và người khác. Khi văn minh phát triển, quyền năng lại xuất phát từ di sản. Vua chúa sống cùng nhiều biểu tượng của vương quốc ông ta thống trị, có quyền năng hiển nhiên và rõ ràng. Nhiều người có quyền năng nhờ quan hệ với vị vua ấy. Còn trong những ngày đầu

của kỷ nguyên công nghiệp, vốn là quyền năng. Ai có tiền có của, người ấy thông trị tiến trình công nghiệp hóa. Ngày nay, vốn vẫn có một vai trò nhất định. Có vốn vẫn hơn. Có sức mạnh vật chất vẫn hơn. Nhưng ngày nay, một trong những quyền năng lớn nhất lại xuất phát từ tri thức chuyên môn.

Ai cũng biết ta đang sống trong kỷ nguyên thông tin. Văn hóa chủ yếu không dựa vào nền nông nghiệp mà vào giao tiếp. Trong kỷ nguyên chúng ta, ý tưởng, trào lưu cùng các khái niệm đã và đang mỗi ngày làm thay đổi thế giới, dù là ngành vật lý lượng tử ít người hiểu được, hay được quảng bá rộng rãi như một loại hamburger đang bán rất chạy trên thị trường. Thứ mang lại tính chất đặc trưng cho thế giới hiện đại là dòng thông tin vô tận, kỳ diệu. Nó mang đến sự thay đổi. Từ sách vở, phim ảnh, những con chíp trong máy vi tính, thông tin mới đến với chúng ta ào ạt, chất đầy dữ liệu để ta có thể nhìn ngắm, cảm nhận và lắng nghe. Trong xã hội ngày nay, ai sở hữu thông tin và công cụ truyền bá nó sẽ có thứ mà các vị đế vương xưa từng có: quyền năng vô hạn. Như một nhà văn đã viết: "Tiền nuôi sống xã hội công nghiệp. Nhưng trong xã hội thông tin, thứ nuôi sống và mang lại quyền năng cho xã hội là tri thức. Một ranh giới giai tầng mới dần phân cách người có thông tin và người không có thông tin. Giai tầng mới có được quyền năng không phải từ tiền bạc, từ đất đai mà là từ tri thức".

Đáng mừng thay, ai cũng có thể giành chìa khóa mở kho quyền năng kia. Thời trung cổ, nếu không là đế vương, con người phải vượt qua muôn trùng gian khó mới làm vua được. Trong ngày đầu của cách mạng công nghiệp, nếu không có vốn, những gì ta tích góp được thật quá ít ỏi. Ngày nay, một thanh niên quen thuộc với chiếc quần jeans cũng có thể gầy dựng doanh nghiệp và thay đổi thế giới. Trong thế giới hiện đại, thông tin là của cải của đế vương. Ai có thông tin chuyên môn, dù dưới hình thức nào, người đó sẽ tự thay đổi cuộc sống của mình và có rất nhiều cách để thay đổi thế giới.

Tới đây, một dấu hỏi lớn xuất hiện. Ở Mỹ, chắc chắn ai cũng có thể có loại kiến thức chuyên môn cần thiết để thay đổi chất lượng cuộc sống của mình. Trong mỗi tiệm sách, cửa hàng cho thuê băng đĩa, hoặc ***ở*** bất cứ thư viện nào, người dân đều có thể lấy kiến thức chuyên môn từ diễn văn trong hội thảo hoặc các khóa học đặc biệt. Ai cũng muốn thành đạt. Danh sách ấn phẩm bán chạy nhất đầy kiến thức chuyên môn tuyệt vời: ***Một phút làm lãnh đạo***, ***Tìm kiếm sự hoàn hảo***, ***Xu hướng đa dạng***, ***Những kiến thức kinh doanh trường Harvard chưa truyền thụ***, ***Mãi là cầu nối...*** Danh sách còn dài lắm. Thông tin chính ***ở*** đó. Vậy tại sao người này có quá nhiều thành quả tuyệt vời, người khác lại luôn túng quẫn? Tại sao không phải mọi công dân trên trái đất đều có thế lực, hạnh phúc, mạnh khỏe, giàu có và thành đạt?

Sự thật là: thậm chí trong kỷ nguyên thông tin, thông tin vẫn chưa đủ. Nếu chỉ cần ý tưởng và lối suy nghĩ tích cực, ai cũng thấy cuộc đời đẹp như mơ. Nhưng hành động mới sản sinh những thành công to lớn nhất. Hành động là thứ cho ta thành quả. Kiến thức chỉ là năng lực tiềm tàng cho tới khi được trao vào tay người biết hành động hiệu quả. Thực ra, định nghĩa đích thực của "quyền năng" là ***khả năng hành động.***

Thông thường, ta hay sa vào một cái bẫy tinh thần: choáng ngợp vì thấy quá nhiều người thành đạt. Ta nghĩ: thành đạt như vậy chắc phải có tài năng gì đặc biệt lắm. Tuy nhiên, quan sát kỹ hơn, ta sẽ thấy tài năng lớn nhất của họ là khả năng hành động, một tài năng ai cũng có thể rèn luyện để sở hữu nó. Suy cho cùng, ai mà không có thứ kiến thức như Steven Jobs những ai không phải là Ted Turner cũng biết truyền hình cáp có tiềm năng kinh tế to lớn. Nhưng Turner và Jobs biết hành động. Nhờ hành động, họ đã thay đổi cách loài người cảm nhận thế giới.

Từ một trải nghiệm, ai cũng có hai hình thức giao tiếp. Trước tiên là giao tiếp nội tâm: những thứ ta hình dung và cảm nhận. Thứ hai là giao tiếp bên ngoài: lời nói, sắc điệu, nét mặt, cử chỉ và hành động để ta giao tiếp với thế giới. Mỗi lần giao tiếp là một lần hành động, một nguyên nhân tạo ra chuyển động. Mọi cuộc giao tiếp đều tác động đến ta và mọi người.

Giao tiếp chính là quyền năng. Ai lão luyện trong giao tiếp, người đó có thể thay đổi trải nghiệm về thế giới của riêng mình và những gì cuộc đời mang đến. Mọi hành vi và cảm xúc đều có nguồn gốc từ một trong hai loại hình thức giao tiếp trên. Ai biết tác động đến suy nghĩ, cảm xúc và hành động của số đông đều là người biết sử dụng công cụ quyền năng này. Hãy nhớ các nhân vật từng làm thế giới biến đổi: John F. Kennedy, Thomas Jefferson, Martin Luther King Jr., Franklin Delano Roosevelt, Winston Churchill, Mahatma Gandhi, và cả Hitler. Họ giống nhau ở chỗ: họ đều là bậc thầy giao tiếp. Họ có ước mơ. Từ ước mơ ấy, họ có thể đưa loài người vào không gian, hay tạo ra một Đức Quốc xã khiến cả nhân loại căm ghét. Họ quảng bá ý tưởng theo cách thật hòa đồng, thật tự nhiên. Chính vì thế, họ có thể ảnh hưởng tới hành động và suy nghĩ của số đông. Nhờ năng lực giao tiếp, họ đã thay đổi cả thế giới.

Mức độ thông thạo trong giao tiếp với thế giới bên ngoài quyết định mức độ thành công của ta với người khác về mặt tính cách, tình cảm, xã hội và tài chính. Quan trọng hơn, mức độ thành công của trải nghiệm tâm hồn ta (hạnh phúc, niềm vui, cảm giác ngây ngất hoặc bất cứ cảm giác nào ta thích) là kết quả trực tiếp của tiến trình giao tiếp nội tâm. Những gì ta cảm nhận không có nguyên nhân từ

sự vật hiện tượng của cuộc sống. Cảm nhận xuất phát từ nhận thức về cuộc sống. Khi nghiên cứu đường đời của các nhân vật thành đạt, ta thấy chất lượng cuộc sống được quyết định, không phải bởi những gì xảy đến với ta mà bởi ta nhận thức sự việc ấy như thế nào.

Chính bạn là người quyết định mình nên cảm nhận và hành động ra sao dựa trên cách bạn quyết định nhận thức về cuộc sống của mình như thế nào. Hiện tượng xảy đến chẳng có gì có ý nghĩa ngoại trừ ý nghĩa ta gán cho nó. Nhiều người biến quá trình nhận thức thành quá trình tự động, nhưng sau đó tiếp nhận ảnh hưởng của nhận thức và ngay lập tức thay đổi cảm nhận của mình về thế giới.

Điều quan trọng là hãy nhớ: mọi cảm xúc (như buồn bã chẳng hạn) không xảy ra với chủ thể. Ta không tìm cảm xúc buồn bã rồi vơ vào mình. Ta tạo ra nó (như tạo ra nhiều thứ khác trong đời) thông qua mọi hành động của thể chất và tinh thần. Để có cảm giác ủ dột, nhất định bạn đã nhìn nhận cuộc sống theo cách riêng biệt. Tự nhủ bằng những lời nhất định với ngữ điệu giọng nói nhất định. Bạn phải có một dáng điệu và luôn có một khuôn mẫu hành vi nhất định. Ví dụ, nếu muốn trầm cảm, ta sẽ nhanh chóng có được cảm giác đó nếu như hạ hai bờ vai xuống và gục đầu thường xuyên. Nói với giọng buồn thảm, nghĩ về những viễn cảnh xấu cũng khiến ta nhanh chóng sa vào cảm giác này. Nếu không quan tâm đến tiến trình sinh hóa của cơ thể, ăn uống vô độ không tiết chế, dùng rượu bia quá nhiều, sử dụng chất kích thích, chắc chắn bạn sẽ khiến cơ thể mình bị hạ đường huyết và như vậy đảm bảo bạn có ngay cảm giác trầm cảm!

Như vậy, phải nỗ lực mới có cảm giác trầm cảm. Đó là một việc làm khó và đòi hỏi những hoạt động cụ thể. Có người tạo trạng thái trầm cảm cho mình rất thường xuyên vì họ dễ sa vào trạng thái này. Rất thường xuyên, họ kết hợp khuôn mẫu suy nghĩ và hành vi trầm cảm (có được từ giao tiếp nội tâm) với mọi sự kiện xảy ra bên ngoài. Nhiều người, nhờ trầm cảm và buồn bã, có được nhiều thứ: sự quan tâm của người khác, sự thông cảm, tình yêu thương, v.v... Và họ chấp nhận nó như trạng thái sống tự nhiên của họ. Người khác thấy dễ chịu với trạng thái ấy nên cứ duy trì mãi. Tuy nhiên, con người hoàn toàn có khả năng thay đổi hoạt động của thể chất và tinh thần, và như vậy ngay lập tức thay đổi cảm xúc và hành vi của mình.

Ta có thể có cảm giác ngay ngất bằng cách lập tức thích ứng với quan điểm tạo ra cảm xúc này. Hình dung những điều kiện giúp tạo ra cảm giác ấy. Thay đổi giọng nói và nội dung cuộc trò chuyện nội tâm. Tập mọi dáng điệu của người mang cảm giác vui vẻ và vận dụng những khuôn mẫu hành vi tạo ra trạng thái ấy cho cơ thể mình, kết quả hiện ra! Ta sẽ có ngay cảm giác ngây ngất. Nếu muốn có

cảm xúc nồng nàn, chỉ cần đơn giản thay đổi hoạt động về thể chất và tinh thần cho phù hợp với tình trạng say đắm và nồng nàn cần phải có. Điều tương tự cũng đúng với cảm giác yêu thương và những xúc cảm khác.

Hãy nghĩ về tiến trình tạo ra trạng thái cảm xúc bằng cách kiểm soát giao tiếp nội tâm. Việc ấy không khác gì công việc của một đạo diễn. Để có kết quả mong muốn, đạo diễn phim sẽ tạo ra cảnh khán giả sẽ thấy, tạo âm thanh khán giả sẽ nghe thấy. Nếu muốn làm khán giả sợ, ông ta sẽ tạo âm thanh đáng sợ và những hiệu ứng hình ảnh đặc biệt trên màn hình vào đúng thời điểm cần thiết. Nếu muốn khán giả vui tươi, ông ta sẽ thay đổi âm nhạc, ánh sáng và tất cả mọi thứ trên màn hình để tạo ra hiệu ứng như mong muốn. Đạo diễn làm phim bi, phim hài với cùng một sự kiện. Tính chất *bi* hay *hài* hoàn toàn phụ thuộc vào những gì đạo diễn quyết định đưa lên màn hình. Hãy làm tương tự với màn hình trong tâm trí ta. Ta hoàn toàn có năng lực và khả năng học các kỹ năng *đạo diễn* cho hoạt động trí tuệ. Hoạt động này sẽ làm cơ sở cho mọi hoạt động thể chất. Hoặc ta bật đèn và phát âm thanh của thông điệp tích cực đến não bộ. Hoặc ta mang bóng tối phủ lên những hình ảnh lưu giữ trong não bộ và phát ra những âm thanh gây sầu não đến não bộ. Ta hoàn toàn có khả năng điều khiển não bộ mình thành thạo như các đạo diễn phim lão luyện Spielberg hoặc Scorsese chỉ đạo làm công việc dựng phim.

"Mỗi nỗ lực có kỷ luật đều có phần thưởng xứng đáng".

_ Jim Robn

Những con người ưu tú đều theo một con đường nhất định đến với thành công. Đó là công thức để có được kết quả thành công tối thượng. Bước đầu tiên của công thức này là biết được kết quả. Có nghĩa phải biết chính xác mình muốn gì. Bước thứ hai, hành động! Nếu không, những khát vọng hoài bão của bạn sẽ chỉ mãi là ước mơ. Hãy hành động dù phải bằng nhiều cách ta tin sẽ tạo ra những khả năng lớn nhất để có được kết quả mong muốn. Hành động không phải lúc nào cũng cho kết quả mong muốn. Thế nên, bước thứ ba là phát triển óc nhạy bén để nhận biết mọi loại phản hồi và kết quả có được từ hành động; ghi nhận thật nhanh kết quả và phản hồi ấy đưa bạn đến gần hơn hay xa hơn những mục tiêu đặt ra. Ta nhất định phải biết mình có được gì từ hành động của mình, dù chỉ là kết quả của một cuộc giao tiếp hay của thói quen hằng ngày. Nếu thứ ta có không phải thứ ta cần, hãy ghi nhận hành động nào cho kết quả nào, đồng thời rút ra bài học kinh nghiệm. Sau đó, hãy tiến hành bước thứ tư: phát triển kỹ năng linh hoạt trong thay đổi hành vi cho tới khi có được thứ mình cần.

Nếu có quan sát những người thành đạt, bạn sẽ thấy mình đang đi theo bước đi của chính họ xưa kia. Họ cũng bắt đầu với một mục tiêu. Không thể có được thứ mình muốn khi không biết rõ ràng mình muốn gì. Kế đến, họ hành động vì biết mục tiêu không thôi chưa đủ. Họ có khả năng đọc được suy nghĩ của người khác, biết được người ta sẽ phản ứng gì với mình. Họ tiếp tục thích ứng, điều chỉnh và thay đổi hành vi của mình tới khi họ nhận được kết quả từ nỗ lực của mình.

Hãy cân nhắc trường hợp Steven Spielberg - 37 tuổi đã là nhà làm phim thành công nhất trong lịch sử. Ông đã là người chịu trách nhiệm sản xuất 4 trong số 10 bộ phim đứng đầu danh sách có doanh thu cao nhất lịch sử bao gồm cả phim *E. T, Người ngoài hành tinh* -phim cho doanh thu lớn nhất của mọi thời đại. Làm thế nào ông thành đạt như vậy khi tuổi đời còn quá trẻ? Đó là một câu chuyện rất đáng chú ý.

Từ khi 12, 13 tuổi, Steven đã biết sau này ông phải là đạo diễn điện ảnh. Cuộc sống của Steven thay đổi khi ông đến tham quan trường quay của hãng Universal vào một chiều nọ. Khi đó ông mới 17 tuổi. Chuyến tham quan cho ông thấy nhiều cảnh hoành tráng được dàn dựng ra sao, diễn xuất của diễn viên do đâu mà có. Thế nên Steven người đã biết viễn cảnh của mình, hành động ngay. Ông quyết định phải thực hành những gì mình đã quan sát bằng cách làm một bộ phim thực. Cuối cùng ông đã được gặp trưởng phòng biên tập của hãng Universal. Trưởng phòng đã nói chuyện với ông suốt một giờ đồng hồ và chỉ tỏ ra quan tâm chút đỉnh đến phim của Steven. Và chỉ có thế không hơn.

Với đa phần những người khác, câu chuyện đến đây là kết thúc. Nhưng Steven đâu giống họ. Ông có một nghị lực phi thường. Ông biết mình muốn gì. Từ chuyến tham quan đầu tiên, ông đã học hỏi được nhiều, thế nên ông thay đổi phương pháp của mình. Ngay hôm sau, ông mặc đồ vest, xách cặp của cha (trong chiếc cặp sang trọng ấy chỉ có một cái bánh sandwich và hai thanh kẹo) và quay trở lại phim trường như thể ông đã là người của phim trường ấy. Ngày hôm đó, ông qua mặt được người gác cổng. Ông tìm cho mình một toa xe móc bỏ không. Với vài chữ cái bằng nhựa, ông đã gắn tấm bảng tên có nội dung STEVEN SPIELBERG - ĐẠO DIỄN lên cửa. Sau đó, suốt mùa hè ông gặp gỡ các đạo diễn kịch bản, biên tập và tất cả những gì có liên quan đến thế giới mà ông đang quan tâm. Ông học hỏi từ mỗi cuộc đàm thoại, quan sát và phát triển óc nhạy bén của mình - một óc nhạy bén phù hợp với công việc làm phim.

Lúc 20 tuổi, sau khi ở phim trường người ta đã quen mặt ông, Steven cho hãng Universal thấy bộ phim khiêm tốn nhất mà ông đã làm và ông đã được hãng phim ký hợp đồng có thời hạn 7 năm để

đạo diễn một loạt phim truyền hình. Ông đã biến giấc mơ của mình thành hiện thực. Phải chăng Steven đã theo công thức thành công tối thượng? Tất nhiên rồi. Ông có kiến thức chuyên môn và biết mình muốn gì. Ông hành động ngay. Ông có được óc bén nhạy để biết mình đang đạt đến kết quả gì, dù hành động đang đưa ông đến gần mục tiêu hoặc ngược lại. Và ông có được sự linh hoạt để thay đổi hành vi nhằm đạt được những gì mình muốn. Mỗi người thành đạt tôi từng gặp đều làm y như vậy. Họ sẵn sàng thay đổi và linh hoạt cho tới khi họ tạo dựng được cuộc sống như mình mong muốn.

Sau đây là một ví dụ khác. Có bao giờ bạn ăn thịt gà rán Kentucky chưa? Bạn có biết ông Sanders đã xây dựng đế chế kinh doanh, để trở thành một tỷ phú và thay đổi thói quen ăn uống của người dân Mỹ như thế nào không? Khi khởi nghiệp, ông là một người vô danh - một quân nhân giải ngũ có trong tay công thức làm gà rán. Chỉ có thế. Không hề có doanh nghiệp. Chẳng có gì. Ông sở hữu một nhà hàng nhỏ và đã trắng tay vì chính phủ xây đường cao tốc băng qua nhà hàng của ông. Khi lần đầu tiên phải ngửa tay xin trợ cấp xã hội, ông đã tính đến việc liệu có nên bán công thức rán gà để kiếm ít tiền mọn. Ý tưởng của ông là bán công thức ấy cho các chủ nhà hàng và yêu cầu họ trả lãi khi kinh doanh gà rán.

Từ ý tưởng ấy, ông bắt đầu hành động. Ông lái xe đi khắp nước Mỹ, ăn ngủ trong xe, cố tìm một người hỗ trợ ông. Ông liên tục thay đổi suy nghĩ và đi gõ cửa từng nhà. Ông đã bị từ chối đến lần 1009 và rồi phép lạ xuất hiện. Đã có người nói “Đồng ý”. Và thế là, đại tá đã tham gia vào thương trường.

Bao nhiêu người trong chúng ta có bí quyết gia truyền? Bao nhiêu người có năng lực thể chất như ông? Bao nhiêu người có diện mạo và uy tín giống ông - một ông già có dáng đậm và chắc nịch trong bộ vest màu trắng. Đại tá Sanders đã làm giàu nhanh chóng vì ông có được khả năng hành động đầy quyết đoán với nỗ lực lớn. Ông có được nghị lực cá nhân cần thiết để tạo ra thành quả ông mong muốn nhiều nhất. Ông có khả năng nghe lời nói “không” ngàn lần và vẫn còn tự nhủ mình phải tiếp tục đến gõ cửa nhiều hơn nữa và hoàn toàn tin rằng sẽ có người cho ông câu trả lời “đồng ý”.

Xét về một khía cạnh nào đó, mọi sự kiện trong cuốn sách này đều được hướng tới việc cung cấp cho não bộ của bạn những tín hiệu mang lại thành công nhiều nhất. Để tăng thêm sức mạnh cho bạn, giúp bạn hành động hiệu quả. Hầu như tuần nào tôi cũng tổ chức hội thảo kéo dài bốn ngày có tên gọi “sự tiến bộ của trí tuệ”. Trong cuộc hội thảo ấy, tôi truyền đạt cho mọi người những kiến thức đủ

loại. Từ cách điều khiển não bộ hoạt động hiệu quả nhất trong những việc nhỏ nhặt như ăn uống, hít thở, tập thể dục... để những công việc ấy làm tăng tối đa nguồn năng lực của con người. Buổi tối đầu tiên của hội thảo kéo dài bốn ngày ấy có tên "Sợ hãi quyền năng". Thiết kế của hội thảo nhằm mục đích truyền đạt cho mọi người cách hành động, thay vì sợ hãi và chịu thúc thủ. Cuối hội thảo, khán thính giả có cơ hội được bước đi trên một bãi than hồng dài chừng 4 - 5m trước khi tôi yêu cầu họ đi trên bãi than hồng dài 12m. Tiến trình bước đi trên than hồng này được giới thiệu trên các phương tiện truyền thông đại chúng và được truyền bá sâu rộng đến độ tôi sợ sẽ gây nên sự phản cảm. Mục đích của tôi không phải là chỉ người ta cách đi trên than hồng như thế nào. Tôi nghĩ công bằng hơn nếu ta không tính đến lợi nhuận về mặt xã hội và mặt kinh tế của việc có khả năng đi trên một bãi than hồng cháy rừng rực. Thay vào đó đi trên lửa là một việc tạo ra năng lực cá nhân và là lối nói ẩn dụ cho những khả năng con người, một cơ hội cho tất cả mọi người để họ quyết tâm giành lấy những thành quả mà trước đây họ nghĩ không thể nào có được.

Loài người đã biết đi trên than hồng cả ngàn năm nay. Đối với một số vùng trên thế giới, đây là một cuộc thử nghiệm tín ngưỡng và thử thách lòng tin. Đi trên than đang cháy rực không phải là một kinh nghiệm tôn giáo theo nghĩa thông thường. Nhưng đó là một trải nghiệm về đức tin. Nó dạy cho con người biết rằng: họ có thể thay đổi, trưởng thành, tu luyện bản thân. Họ có thể làm những việc họ từng nghĩ không bao giờ làm được. Trải nghiệm này cũng chỉ cho con người biết rằng những nỗi sợ hãi to lớn nhất và những giới hạn khả năng cá nhân chỉ do ta tự đặt ra cho mình mà thôi.

Sự khác biệt giữa việc có thể và không thể bước đi trên than đang cháy đỏ chính là khả năng bạn đang tự nhủ theo cách khiến bản thân hành động, không để những nỗi sợ hãi dai dẳng cản trở. Bài học chính là: con người thực sự có thể làm bất cứ việc gì, miễn là họ tập trung mọi nguồn lực mình có và tin bản thân có thể hành động hiệu quả.

Mọi lý lẽ trong cách truyền đạt này đều dẫn tới một sự thật giản dị và không thể né tránh. Thành đạt không phải là ngẫu nhiên. Sự khác biệt giữa những người có và người không có thành quả tích cực không phải là tính ngẫu nhiên như trong trò chơi xúc xắc. Thành công bao gồm những khuôn mẫu hành động hợp lý, kiên định, những con đường cụ thể đạt tới sự hoàn hảo. Và tất cả những thứ đó đều trong tầm với của chúng ta. Chúng ta đều có thể giải phóng nguồn năng lực kỳ diệu trong con người mình. Chỉ cần học cách làm thế nào để kích hoạt nguồn năng lượng ấy và vận dụng thể chất cũng như trí lực theo những cách hiệu quả nhất.

Liệu Steven Speilberg & Springsteen có điểm gì chung? John F. Kennedy và M. Luther King có chung đặc điểm nào khiến họ ảnh hưởng sâu rộng và mạnh mẽ đến nhiều người như vậy? Điều gì khiến Ted và Tina Turner khác hẳn với đám đông? Cả Pete Rose và Ronald Reagan nữa? Tất cả bọn họ đều có khả năng vượt lên chính mình, kiên định, hành động hiệu quả để vươn lên. Biến giấc mơ của họ thành sự thật. Nhưng điều gì đã khiến họ ngày này qua ngày khác có thể tận dụng khả năng của mình để hành động cho đúng đắn và mang lại kết quả như mong muốn? Tất nhiên có rất nhiều thành tố. Tuy nhiên, tôi tin có bảy tính cách chính mà những người ấy luôn có, bảy đặc điểm đã cho họ ngọn lửa nghị lực, giúp họ làm bất cứ việc gì để tiến tới thành công. Dưới đây là bảy yếu tố cũng đảm bảo mang lại thành công cho bạn:

Tính cách thứ nhất: niềm say mê! Mọi người trong số họ đều có một lý do, một mục tiêu rõ ràng, mạnh mẽ, luôn hun đúc khiến họ phải hành động, phải trưởng thành và ngày càng tiến xa hơn nữa! Nó cho họ nguồn năng lượng để con tàu tiến đến thành công của họ chuyển động. Khiến họ vận dụng sức mạnh tiềm tàng thực sự của mình. Đó là niềm say mê khiến con người thức khuya hơn, dậy sớm hơn. Đó là niềm say mê người ta cần trong các mối quan hệ tình cảm. Niềm say mê mang lại năng lực cuộc sống, nguồn nhựa sống và ý nghĩa của cuộc đời. Không có sự vĩ đại nếu không có niềm say mê to lớn dù đó là thứ mang lại cảm hứng cho một vận động viên, một họa sĩ, một nhà khoa học, một vị phụ huynh, một doanh nhân. Chúng ta sẽ khám phá phương cách giải phóng năng lực nội tâm thông qua sức mạnh của mục tiêu trong chương 11.

Tính cách thứ hai: niềm tin. Các cuốn sách về tôn giáo trên trái đất này hầu hết đều nói về nguồn năng lực và hiệu quả của đức tin đối với nhân loại. Những người thành đạt so với người thất bại, trong nhiều phương diện, rất khác biệt về đức tin. Đức tin của ta về bản thân và về thứ ta quyết định một cách rõ ràng và hình ảnh về con người sau này của chính mình. Nếu tin vào phép huyền diệu, ta sẽ sống với nhiều ảo ảnh. Nếu tin cuộc đời được định đoạt bởi những giới hạn chật hẹp, ngay lập tức, ta sẽ biến những giới hạn đó thành hiện thực. Những gì ta tin là đúng, điều gì ta tin là có thể sẽ trở thành đúng, sẽ là điều có thể xảy ra trong cuộc sống thực. Chúng ta sẽ biết thêm kiến thức về niềm tin và cách sử dụng kiến thức ấy trong chương 4 và chương 5.

Lòng nhiệt huyết và niềm tin cho ta động lực tiến tới sự hoàn hảo. Nhưng một nguồn động lực thôi chưa đủ là sức mạnh để đẩy tên lửa bay vút lên và nhắm tới thiên đàng. Ngoài nguồn năng lực ấy, chúng ta cần một con đường, một quá trình hành động hợp lý và thông minh để đạt được mục tiêu.

Tính cách thứ ba: chiến lược. Chiến lược là cách tổ chức các nguồn lực ta có. Mỗi nhân vật nổi tiếng trong lĩnh vực giải trí, hoặc chính trị gia, các bậc phụ huynh hoặc các nhà lãnh đạo đều biết các nguồn lực để dẫn tới thành công vẫn chưa đủ. Con người phải sử dụng nguồn lực ấy theo một cách hiệu quả nhất. Một chiến lược là sự nhìn nhận rằng: những tài năng tốt đẹp nhất và những tham vọng cao siêu nhất cũng cần phải tìm con đường đúng đắn cho mình. Ta có thể mở ra một cánh cửa bằng cách đạp đổ nó, hoặc tìm chìa khóa để mở cánh cửa ấy. Chúng ta sẽ học về các chiến lược mang đến sự hoàn hảo ở chương 7 & chương 8.

Tính cách thứ tư: Các giá trị trong sáng. Chúng ta hãy nghĩ về những điều đã khiến cho nước Mỹ trở nên hùng cường như ngày nay, những nhân tố: yêu nước và niềm tự hào, sự khoan dung và tình yêu tự do cháy bỏng. Đó là những thứ rất có giá trị, là những phán đoán thực tiễn về mặt đạo lý, đạo đức và rất cơ bản giúp nhìn nhận điều gì là thực sự quan trọng, thực sự đáng làm. Các giá trị là các hệ thống đức tin cụ thể về cái đúng, cái sai trong cuộc đời mình. Đó là sự đánh giá của chúng ta về điều gì khiến cho cuộc sống này đáng sống. Nhiều người không có ý tưởng rõ ràng cái gì là quan trọng đối với họ. Nhiều cá nhân thường hành động để sau đó lại không bằng lòng với bản thân chỉ bởi họ không rõ ràng về những điều gì họ cho là đúng cho mình và cho mọi người.

Mọi tính cách trên đây đều bổ trợ và mang tính tương tác với nhau. Liệu nhiệt huyết có bị ảnh hưởng bởi đức tin? Tất nhiên là có. Càng tin vào khả năng giành mục tiêu bao nhiêu, ta càng sẵn lòng đầu tư mọi nguồn lực của mình để đạt tới điều đó bấy nhiêu. Liệu niềm tin tự thân nó có đủ để đạt tới sự hoàn thiện? Niềm tin là một sự khởi đầu tốt đẹp. Nhưng nếu tin mình sẽ đi xem cảnh mặt trời mọc rồi lên kế hoạch đạt tới mục tiêu là đi về hướng Tây, bạn sẽ gặp khó khăn. Liệu chiến lược nhắm tới thành công có ảnh hưởng đến giá trị của chúng ta hay không? Chắc chắn là có. Nếu chiến lược đòi hỏi ta phải hành động không phù hợp với những niềm tin trong tiềm thức về đúng, sai trong cuộc đời, thì thậm chí một chiến lược tuyệt vời nhất cũng chẳng giúp được gì. Nhiều người khởi đầu là thành đạt chỉ để rồi sau này phá hủy chính sự thành đạt của bản thân. Rắc rối chính là: có một sự giằng co giữa những giá trị của cá nhân và chiến lược nhắm tới điều mình muốn. Tương tự, những điều chúng ta đã bàn ở trên không thể tách rời...

Tính cách thứ năm: nghị lực. Nghị lực có thể tạo ra niềm vui và sự tiến bộ mạnh mẽ của Bruce Springsteen hoặc Tina Turner. Nó là động lực kinh doanh của Donald Trump và Steven Jobs. Nó là nguồn sức mạnh của Ronald Reagan. Không thể thong thả, lừ đừ, uể oải để tiến tới sự hoàn hảo

được. Những con người xuất sắc chớp lấy cơ hội và biến cơ hội ấy thành lợi ích cho mình. Họ sống gần như bị ám ảnh với những cơ hội tuyệt vời trong từng ngày. Họ biết có một thứ không ai có đủ đó là thời gian. Nhiều người trên thế giới nồng nhiệt tin những gì họ cho là đúng. Họ biết chiến lược chắc chắn đạt được mục tiêu và giá trị của họ hướng về mục tiêu ấy. Nhưng họ không có nguồn năng lực thể chất để hành động theo những ý tưởng đúng đắn. Thành công lớn không thể tách rời với nguồn năng lực về tâm linh, trí tuệ, thể chất.

Tính cách thứ sáu: năng lực liên kết. Hầu hết người thành đạt đều có một điểm chung: khả năng liên kết với mọi người thật phi thường, một khả năng gắn bó và phát triển sự hòa hợp với mọi người, thuộc đủ mọi tầng lớp, có niềm tin khác nhau. Đúng vậy, đôi khi có bậc kì tài có thể tạo ra thứ làm thay đổi thế giới. Nhưng nếu người ấy suốt đời sống trong cô độc, anh ta cũng chỉ thành công ở chừng mực nhất định nhưng lại thất bại ở nhiều lĩnh vực khác. Những con người thành đạt tuyệt vời như Kennedy, Reagan, Gandhi đều có khả năng tạo ra những mối liên kết thông nhất bản thân họ với mọi người. Sự thành đạt to lớn nhất không có trên sân khấu cuộc đời. Nó ở nơi sâu kín nhất của trái tim bạn. Từ trong sâu thẳm, ai cũng muốn hình thành những sợi dây tình cảm sống động vĩnh cửu với những người khác. Nếu không có mối liên kết yêu thương ấy, bất cứ sự thành công nào, bất cứ tài năng nào đều chỉ là rỗng tuếch.

Tính cách thứ bảy: khả năng giao tiếp điêu luyện. Đây là yếu tố cốt lõi, là ý nghĩa quan trọng nhất của cuốn sách này. Cách giao tiếp với mọi người và cách giao tiếp với bản thân cuối cùng sẽ quyết định chất lượng cuộc sống của chính chúng ta. Những người thành đạt trong cuộc sống là những người biết cách chấp nhận bất cứ thử thách nào của cuộc sống và truyền đạt trải nghiệm ấy cho bản thân theo một cách khiến họ có thể thay đổi mọi việc, để rồi thành công. Người thất bại thì không thể vượt qua được nghịch cảnh, chấp nhận số phận, và coi đó là giới hạn của cuộc đời mình. Những người nổi tiếng, người định hình cho cuộc sống và văn hóa của chúng ta có khả năng giao tiếp điêu luyện. Một điểm chung ở họ là khả năng giao tiếp, truyền đạt một ý tưởng, một đòi hỏi, một niềm vui hay một sứ mệnh.

Bunker Hunt, một tỷ phú dầu lửa người Texas có lần được phỏng vấn: “Ông có lời khuyên nào cho mọi người về cách thành đạt?” Ông nói: “Để thành đạt rất đơn giản. Trước tiên, quyết định điều mình muốn một cách thật cụ thể. Thứ hai, quyết định sẽ sẵn sàng trả giá để biến quyết định của mình thành hiện thực. Và sau đó, nhất định trả giá như đã từng quyết tâm. Nếu không muốn bước tiếp bước thứ hai, bạn sẽ không bao giờ có thứ bạn muốn. Trên đời, rất ít người làm, nhưng rất nhiều người nói”.

Tôi muốn bạn cùng vui với những tư liệu trong cuốn sách này từ đầu đến cuối. Chia sẻ những gì bạn biết được và thỏa mãn với những kiến thức mình học được.

Trong chương này tôi nhấn mạnh đến tầm quan trọng của việc hành động có hiệu quả. Có rất nhiều cách hành động. Hầu hết những cách ấy đều dựa vào lý thuyết thử và sai. Con người, nếu thành đạt, đều đã phải thích ứng và tái thích ứng rất nhiều lần trước khi có được thứ mình muốn. Thử và sai là một nguyên tắc tốt ngoại trừ một thứ: nó bắt buộc ta phải sử dụng một lượng lớn nguồn của cải không ai có đủ - thời gian.

Nếu có một phương pháp hành động có thể thúc đẩy nhanh tiến trình học hỏi? Nếu tôi chỉ cho bạn cách học những bài học đúng đắn mà những con người ưu tú đã từng học? Nếu bạn có thể học trong chỉ vài phút những thứ ai đó phải mất hằng năm trời mới đạt đến sự hoàn thiện? Thật tuyệt vời phải không? Phương pháp làm được như vậy là thông qua học hỏi những mô hình tốt, có được sự xuất sắc đúng như những người thành đạt. Điều gì khiến họ khác với người suốt ngày chỉ nằm mơ một ngày kia mình sẽ thành công? Chúng ta hãy cùng khám phá.

Chương 2: Điều đặc biệt tạo nên sự khác biệt

"Có một điều rất thú vị về cuộc sống; nếu từ chối tất cả và chỉ chấp nhận những gì tốt đẹp nhất, bạn thường xuyên có điều tốt đẹp nhất".

_ W. Somerset Maugham

Anh đã đi rất lâu trên con đường cao tốc. Với tốc độ hơn 100km/giờ. Đột nhiên chuyện đó xảy ra. Có thứ gì đó bên lề đường làm anh phải chú ý. Khi anh quay đầu về hướng ấy, hướng mà anh đã từng đi qua, anh chỉ có một giây để phản ứng. Chỉ chút xíu thôi, nhưng mọi việc cũng trở nên quá trễ. Chiếc xe tải chạy ngay trước xe anh đột nhiên không báo hiệu mà ngừng lại. Ngay lập tức, với một nỗ lực tự cứu lấy mình, anh thắng gấp xe mô tô. Bánh xe còn lết trên mặt đường trong giây lát. Khoảnh khắc ấy với anh như vô tận. Bằng một chuyển động chậm như trong một giấc mơ, anh lao vào gầm xe tải. Nắp bình xăng chiếc xe môtô của anh bật ra và tình huống xấu nhất đã xảy ra: xăng đổ đầy ra đường và bắt lửa. Khoảnh khắc ý thức tiếp theo của anh là một trải nghiệm khác. Anh tỉnh dậy trên giường của bệnh viện, cơ thể đau đớn như có ai gí thanh sắt đỏ vào da. Anh không thể cử động và mỗi hơi thở mang đến cho anh nỗi sợ hãi. Ba phần tư cơ thể anh bị bỏng độ 3. Thế nhưng anh không chịu buông xuôi. Anh nỗ lực quay trở lại với cuộc sống và tạo lập một sự nghiệp kinh doanh, rồi lại chịu thêm một cú sốc ghê gớm nữa: một vụ tai nạn máy bay khiến anh bị bại liệt từ thắt lưng trở xuống. Suốt đời anh sẽ phải chịu cảnh tật nguyền.

Trong cuộc đời của mỗi con người, sẽ có lúc ai cũng phải chịu một thử thách đòi hỏi nỗ lực đến tận cùng, khi mọi nguồn lực trong người được thử nghiệm. Đó là khi cuộc sống đối với ta dường như không công bằng. Đó là khi niềm tin, những giá trị, sự kiên nhẫn, sự nhiệt thành, khả năng chịu đựng của ta đều bị đẩy tới tận cùng và đôi khi vượt xa cả khả năng bình thường. Có những người coi những cuộc thử nghiệm ấy là cơ hội để trưởng thành hơn. Người khác lại cho phép những thử nghiệm cuộc đời ấy hủy hoại họ.

Hãy để tôi chia sẻ chuyện đời của một người nữa với bạn và chúng ta hãy cùng ghi nhớ sự khác biệt giữa hai người này. Cuộc đời của người đàn ông này dường như xán lạn hơn rất nhiều. Anh ta cực kỳ giàu có và là một người hoạt động trong lĩnh vực giải trí đầy tài năng. Anh ấy có nhiều fan hâm mộ. Khi 22 tuổi, anh đã là thành viên trẻ nhất của làng hài kịch nổi tiếng ở Chicago. Gần như ngay lập

tức, anh trở thành ngôi sao trên sàn diễn được nhiều ngừoi biết đến. Chẳng bao lâu sau, một sự kiện lớn trong ngành sân khấu đã xảy ra ở New York. Anh trở thành một trong những người thành đạt nhất của công nghệ truyền hình những năm 70. Sau đó anh trở thành một trong những ngôi sao điện ảnh sáng giá nhất của nước Mỹ. Anh còn tham gia lĩnh vực âm nhạc và cũng thành công không kém lĩnh vực điện ảnh. Anh có rất nhiều bạn bè ngưỡng mộ mình. Anh có một cuộc hôn nhân tốt đẹp, những căn nhà tuyệt vời vừa ở New York City vừa ở khu vườn nho Martha. Anh dường như có tất cả mọi thứ mà một người bình thường mưu cầu được có.

Trong hai người kể trên bạn thích là người nào? Thật khó hình dung ai đó lại chọn cuộc đời đầu tiên, không chọn cuộc sống của con người nổi tiếng thứ hai.

Nhưng hãy để tôi kể thêm về hai người này. Người thứ nhất là một người mạnh mẽ, giàu nghị lực và thành công nhất mà tôi từng biết. Anh tên là W. Mitchell, hiện anh vẫn còn sống rất khỏe mạnh tại Colorado. Từ khi gặp tai nạn môtô khủng khiếp, anh hiểu về giá trị của sự thành đạt và niềm vui hơn bất cứ ai hiểu về hai điều ấy trong suốt cuộc đời mình. Anh phát triển những mối quan hệ cực kỳ tốt với những người có ảnh hưởng lớn tại Mỹ. Anh trở thành một triệu phú trong lĩnh vực kinh doanh. Thậm chí anh từng chạy đua vào hạ viện dù khuôn mặt anh đã bị biến dạng đến khủng khiếp. Khẩu hiệu cho tiến trình tranh cử của anh là “Hãy bầu tôi vào hạ viện. Tôi sẽ không nằm trong số những kẻ ‘mày râu nhẵn nhụi, áo quần bảnh bao’”. Hiện anh đang có một mối quan hệ tuyệt vời với một phụ nữ quyến rũ đặc biệt. Anh vui vẻ tham gia vào cuộc tranh cử ghế thống đốc bang Colorado năm 1986.

Người thứ hai chắc bạn cũng biết rõ. Anh là người mang đến cho bạn rất nhiều niềm vui vào những giây phút thư giãn. Tên anh là John Belushi.

Anh là một trong những diễn viên nổi tiếng nhất trong thời đại chúng ta. Là một trong những người thành đạt nhất ở lĩnh vực giải trí trong thập niên 70. John Belushi có thể làm cuộc sống của vô số người thêm thú vị và giàu ý nghĩa. Nhưng bản thân anh thì không. Anh chết khi mới 33 tuổi vì lạm dụng cocain và heroin. Một vài người biết anh rất rõ đã vô cùng ngạc nhiên. Người đàn ông đã từng có tất cả, giờ chỉ còn là một tay lạm dụng ma túy không thể kiềm chế nổi. Trông anh già hơn tuổi rất nhiều. Bề ngoài, có vẻ như anh có mọi thứ. Nhưng trong sâu thẳm tâm hồn, từ rất nhiều năm nay, anh đã trắng tay.

Thế nên, xin hỏi độc giả đâu là sự khác biệt giữa những người có tất cả và những người chẳng có gì?

Đâu là sự khác biệt giữa những người có thể làm mọi việc và những người chẳng thể làm được gì? Đâu là sự khác biệt giữa những người hành động và những người không hành động? Tại sao một vài người lại vượt qua được những trở ngại không thể tưởng tượng nổi và cực kỳ khủng khiếp để biến cuộc sống của họ thành bài ca khải hoàn. Trong lúc người khác, dù gặp thuận lợi rất nhiều, lại biến cuộc sống của mình thành thảm hoạ? Đâu là sự khác biệt giữa W. Mitchell và John Belushi? Đâu là sự khác biệt đã tạo nên sự chênh lệch về chất lượng cuộc sống?

Tôi đã bị ám ảnh bởi câu hỏi ấy trong suốt cuộc đời. Khi lớn lên, tôi thấy có nhiều người giàu có dưới nhiều hình thức: có việc làm tuyệt vời, có những mối quan hệ không chê vào đâu được và có thể hình mạnh khỏe, cân đối. Tôi nghĩ: nhất định phải tìm hiểu điều gì đã khiến cuộc sống của họ khác biệt so với cuộc sống của tôi, của bạn tôi. Sự khác biệt ấy chính là cách ta giao tiếp với bản thân và những hành động của ta ra sao. Ta sẽ làm gì khi, dù đã cố hết sức, mọi chuyện vẫn không như ý ta muốn? Người thành đạt không phải gặp ít rắc rối hơn người thất bại. Người không gặp rắc rối là người đang nằm ngoài nghĩa địa. Đó không phải là điều để phân biệt thất bại với thành công. Cách chúng ta chấp nhận rắc rối và việc ta làm khi rắc rối xảy đến với mình mới tạo ra sự khác biệt. Khi Mitchell nhận được thông tin nói rằng ba phần tư cơ thể anh bị bỏng độ 3, anh đã quyết định dịch thông điệp ấy như thế nào. Ý nghĩa của sự kiện ấy có thể là một cái cớ để chết quách cho rồi; hoặc để rên rỉ đau đớn; hoặc bất cứ thứ gì anh muốn giao tiếp với bản thân. Anh chọn cách nên tự nhủ với mình rằng sự kiện này xảy ra chắc phải có một mục đích nào đó. Đây là một cơ hội giúp anh một ngày nào đó có những thuận lợi to lớn hơn. Mục tiêu của anh là tạo ra sự khác biệt trên thế giới. Kết quả của quá trình giao tiếp với bản thân anh hình thành một hệ thống niềm tin và giá trị, và tiếp tục hướng cuộc đời mình theo hướng thuận lợi chứ không coi đó là một bi kịch, thậm chí ngay cả khi anh đã bị liệt nửa người.

*"Sự vật hiện tượng không thay đổi***.** *Chỉ có con người thay đổi".*

_ HenryDavid Thoreau

Điều tôi luôn tò mò và tìm cách hiểu là thứ mà những người thành công sử dụng để đạt đến thành quả. Trước đây rất lâu, tôi nhận thấy rằng thành đạt cũng cho ta manh mối. Người có thành quả xuất sắc làm những việc cụ thể để tạo ra những thành quả. Biết cách Mitchell giao tiếp với bản thân để có được thành quả thôi chưa đủ. Tôi phải biết anh ta thực sự đã làm điều ấy như thế nào. Nếu bắt chước hành động của người khác, tôi sẽ có được những thành quả tươi đẹp như ở họ. Tôi tin nếu gieo hạt,

chắc chắn tôi sẽ có ngày thu hoạch. Nói cách khác, nếu một người vẫn còn nhiệt huyết, thậm chí trong những hoàn cảnh thảm khốc nhất, tôi có thể tìm ra chiến lược cho người ấy: cách nhìn nhận sự vật, hiện tượng, cách vận dụng sức mạnh thể chất của mình trong những hoàn cảnh khó khăn để hăng say với cuộc sống hơn.

Sau đó, tôi biết một môn khoa học có tên "Lập trình cho ngôn ngữ của hệ thần kinh" viết tắt là NLP (Neuro - Linguistic Programming). Nếu phân tích, ta sẽ thấy từ ***Neuro*** nói tới não bộ và từ ***Linguistic*** nói tới ngôn ngữ. *Programming* - Lập trình là cách ta cài đặt một kế hoạch hay một thủ tục. NLP là nghiên cứu về việc làm thế nào ngôn ngữ (cả ngôn ngữ có lời và không lời) ảnh hưởng tới hệ thần kinh con người. Con người có thể làm bất cứ việc gì trong cuộc sống đều dựa vào khả năng ra lệnh cho hệ thần kinh. Người có thành quả xuất sắc đã thiết lập những cuộc giao tiếp cụ thể với hệ thần kinh của mình. NLP nghiên cứu cách con người giao tiếp với bản thân để có trạng thái tối ưu. Như vậy, họ có nhiều lựa chọn về hành vi. NLP cho ta những nguyên tắc có hệ thống để dẫn dắt não bộ con người. Cách định hướng, không chỉ cho lời nói và hành vi của chính chúng ta, mà còn định hướng cho lời nói và hành vi của người khác. Nói ngắn gọn, đây là một môn khoa học chỉ cho ta cách làm thế nào để sử dụng não bộ theo một cách tối ưu nhất để có được thành quả như mong muốn.

NLP chính xác là thứ tôi đang tìm kiếm. Nó cho tôi chìa khóa để mở ra cánh cửa, cho biết cách một số người nhất định liên tục có được thành quả tối ưu. Nếu có thể tỉnh dậy vào buổi sáng thật nhanh và dễ dàng có được sức lực tràn trề, đó đã là một thành quả rồi. Câu hỏi kế tiếp là cách họ làm ra sao? Vì hành động là nguồn gốc của mọi thành quả. Vậy hành động về thể chất hoặc tinh thần cụ thể nào tạo ra tiến trình hoạt động của hệ thần kinh, khiến con người tỉnh ngủ nhanh chóng và dễ dàng? Một trong những giả định của NLP là: mọi người đều có chung một số nguyên tắc về thần kinh học. Thế nên, nếu một người làm một điều nổi bật, bạn cũng có thể làm giống họ nếu tổ chức thần kinh của mình theo cách của họ. Tiến trình phát hiện chính xác và cụ thể những gì con người làm để có được một thành quả cụ thể gọi là *tiến trình làm khuôn mẫu.* Xin nhắc lại: những gì là có thể với người khác, cũng có thể đối với bạn. vấn đề không phải là liệu bạn có được thành quả như người khác có hay không, vấn đề ở chỗ chiến lược. Có nghĩa: người ta làm cách nào để có được thành quả ấy? Nếu một người luôn viết đúng chính tả, phải có một cách để tạo khuôn mẫu trong anh ta. Thế nên, bạn cũng có thể làm như anh ta chỉ trong vòng bốn hoặc năm phút mà thôi. (Bạn sẽ học chiến lược này trong chương 7). Bạn biết ai đó giao tiếp hoàn hảo với con cái mình? Bạn cũng có thể làm giống hệt người ấy. Nếu anh V dễ dàng tỉnh dậy vào buổi sáng thật nhanh, bạn cũng có thể làm được. Đơn giản là tạo ra khuôn mẫu. Cách người khác định hướng cho hệ thần kinh của mình. Rõ ràng, có

một số việc phức tạp hơn những việc khác và cần nhiều thời gian hơn để tạo khuôn mẫu và rồi bắt chước theo. Tuy nhiên, nếu có đủ lòng khát khao và niềm tin hỗ trợ, đồng thời liên tục thích ứng và thay đổi, bất cứ việc gì người khác làm được đều có thể là mẫu mực cho bạn. Nhiều trường hợp, một người mất nhiều năm thử và sai để tìm ra cách sử dụng trí lực và sức lực bản thân nhằm tạo ra một thành quả như mong muốn. Nhưng bạn có thể tự tạo ra khuôn mẫu ấy và có thành quả tương tự chỉ trong thời gian ngắn - vài tháng, hay ít nhất cũng ít mất thời gian hơn người bạn muốn bắt chước.

Có hai người quan tâm tới môn NLP là John Grinder và Richard Bandler. John là một trong nhà ngôn ngữ học nổi tiếng thế giới. Richard vừa là nhà toán học, nhà trị liệu và chuyên gia vi tính. Cả hai quyết định cùng thực hiện một dự án độc đáo: tìm và làm theo những người cực kỳ thành công trong mọi lĩnh vực. Họ tìm người đã từng có thứ mà họ cho rằng ai cũng muốn có - khả năng thay đổi. Họ quan sát nhiều doanh nhân, bác sĩ trị liệu thành công và nhiều người khác để rút ra những bài học chung và khuôn mẫu hành vi chuẩn những đối tượng nghiên cứu có được sau nhiều năm thử và sai.

Hai nhà khoa học Bandler và Grinder nổi tiếng với những khuôn mẫu hành vi can thiệp hiệu quả mà họ đã hệ thống được khi học hỏi như tiến sĩ Milton Erikson, một bác sĩ trị liệu bằng thôi miên nổi tiếng; Virginia Satir, bác sĩ tâm lý chuyên tư vấn hôn nhân và gia đình nổi tiếng; và Gregory

Bateson, một nhà khảo cổ học. Ví dụ, Bandler và Grinder đã phát hiện ra cách Satir tìm giải pháp cho nhiều mối quan hệ nan giải mà nhiều bác sĩ trị liệu khác từng bó tay. Bandler và Grinder tìm hiểu khuôn mẫu hành vi Satir sử dụng để có thành quả như mong muốn. Sau đó, Bandler và Grinder truyền đạt những khuôn mẫu đó cho học trò mình. Các học trò lại áp dụng những khuôn mẫu ấy và cũng có được những thành quả mang chất lượng tương tự mà không hề biết rằng vị bác sĩ trị liệu tâm lý kia phải mất nhiều năm trải nghiệm mới có được khuôn mẫu họ áp dụng. Họ cũng gieo một thứ hạt và họ cũng có được thành quả. Làm việc với những khuôn mẫu cơ bản mà họ đã học được từ bao bậc thầy nói trên, Bandler và Grinder bắt đầu tạo những khuôn mẫu của riêng mình và cũng đã truyền đạt những khuôn mẫu ấy cho học trò. Những khuôn mẫu ấy được biết đến với cái tên NLP.

Bandler và Grinder không chỉ cung cấp cho ta một loạt những khuôn mẫu hiệu quả đầy sức thuyết phục để tạo ra sự thay đổi. Quan trọng hơn, hai thiên tài này còn cho ta một hệ thống quan điểm về việc làm thế nào để bắt chước bất cứ hình thức ưu tú nào của con người chỉ với một thời gian ngắn.

Thành công của Bandler và Grinder đã đi vào huyền thoại. Tuy nhiên, thậm chí với những phương

pháp có sẵn ấy, nếu đã biết khuôn mẫu giúp tạo khả năng thay đổi hành vi và tình cảm, nhiều người vẫn không có được năng lực sử dụng kiến thức về các phương pháp trên một cách hiệu quả và thích hợp. Một lần nữa, ta cần nhớ kiến thức thôi chưa đủ. Chính hành động mới tạo thành quả như ý muốn.

Càng đọc nhiều sách về NLP, tôi càng ngạc nhiên vì kiến thức tìm thấy trong sách vở về tiến trình học hỏi nhờ bắt chước quá ít ỏi. Với tôi, học hỏi nhờ bắt chước chính là con đường đến với hoàn thiện. Học hỏi nhờ bắt chước là nếu thấy bất cứ ai trên đời có được kết quả mình muốn, ta đều sẽ có được kết quả giống y như vậy nếu sẵn sàng trả giá bằng thời gian và nỗ lực. Nếu muốn thành đạt, chỉ cần tìm cách bắt chước người đã thành đạt. Tìm hiểu họ hành động như thế nào, cụ thể họ đã sử dụng não bộ và cơ thể ra sao để có được những thành quả mà ta muốn bắt chước. Nếu muốn thành người bạn tốt hơn nữa, hoặc thành người giàu có hơn, hoặc là cha là mẹ tốt hơn, hoặc một vận động viên giỏi, một doanh nhân thành đạt, quan trọng nhất là phải tìm cách làm theo những người ưu tú trong các lĩnh vực ấy.

Những nhân vật nổi tiếng trên thế giới thông thường là người giỏi học hỏi nhờ bắt chước. Họ điêu luyện trong môn nghệ thuật học bất cứ thứ gì có thể bằng cách làm theo trải nghiệm của người khác. Họ biết cách tiết kiệm thứ tài sản không ai trong chúng ta có đủ - thời gian. Thực tế, nếu xem danh sách các tác giả có sách bán chạy nhất do tờ *New York Times* liệt kê, bạn sẽ thấy phần lớn các ấn phẩm đứng đầu danh sách đều có nhắc tới nhiều nhân vật mẫu mực cho ta kiến thức về phương pháp làm việc hiệu quả hơn. Ví dụ, hãy xem sách mới nhất của Peter Drucker là *Đổi mới và tài kinh doanh.* Trong đó, ông Peter liệt kê những hành động cụ thể mà bất cứ ai cũng có thể học hỏi để trở thành một doanh nhân giỏi và nhà cải cách hiệu quả. Ông cho rằng cải cách là một tiến trình thận trọng và vô cùng đặc biệt. Để trở thành một nhà doanh nghiệp không có gì là bí ẩn hoặc huyền diệu cả. Tài kinh doanh cũng không phải là yếu tố di truyền. Đó chỉ là một nguyên tắc học hỏi được. Nghe rất quen phải không? Công chúng coi ông là một nhà sáng lập các phương pháp kinh doanh hiện đại vì ông có nhiều kỹ năng học hỏi nhờ bắt chước. Cuốn *Một phút làm lãnh đạo* cho ta một mẫu mực trong giao tiếp và tài ứng xử khéo léo, hiệu quả, dễ học trong bất cứ mối quan hệ nào. Nguyên tắc này được thành lập bởi các nhà lãnh đạo làm việc hiệu quả nhất của nước Mỹ. Bản danh sách ấy còn rất dài. Cuốn sách nào cũng giới thiệu nhiều khuôn mẫu về cách định hướng cho trí tuệ và thể chất, và về tài giao tiếp; theo cách cho ta những thành quả xuất sắc. Tuy nhiên, mục đích của tôi không là chỉ giúp độc giả học hỏi nhờ bắt chước những tấm gương thành đạt mà còn vượt xa hơn họ bằng cách tạo khuôn mẫu riêng cho mình.

Học hỏi nhờ bắt chước những tấm gương thành đạt là một trong những khía cạnh quan trọng nhất của quá trình học hỏi. Trong thế giới công nghệ, mỗi một tiến bộ ngành chế tạo máy hay thiết kế máy tính đều cải tiến những khám phá và đột phá trước đó. Trong kinh doanh, các công ty không học hỏi từ quá khứ, không xử lý những thông tin mới nhất sẽ phải lãnh hậu quả đầy bất hạnh.

Hành vi con người là một trong số ít các lĩnh vực hoạt động nhờ kế thừa các thông tin và lý thuyết kinh điển. Nhiều người còn sử dụng nhiều khuôn mẫu có từ thế kỷ thứ 19 về cách não bộ hoạt động và cách cư xử thông thường. Khi gặp chuyện không vừa lòng, ta gọi cảm xúc lúc đó là buồn bã. Và rồi bạn thử đoán xem? Ta buồn rũ thật. Chân lý là: những thuật ngữ ấy tự thân nó là lời tiên tri. Cuốn sách này sẽ gửi tới độc giả một phương pháp tạo chất lượng cuộc sống như mong muốn.

Bandler và Grinder cho biết có ba nhân tố cơ bản ta có thể bắt chước để tái tạo bất cứ nét tinh hoa nào của con người. Thực sự đó là ba hình thức hành động về trí lực và thể lực, giúp phản ứng trực tiếp để có những thành quả như mong muốn. Hãy hình dung chúng như ba cánh cửa đều dẫn tới một sảnh đường rất đẹp mắt.

Cánh cửa thứ nhất đại diện cho *hệ thống niềm tin.* Đó là những gì ta tin tưởng, những gì ta nghĩ có thể hoặc không có thể xảy ra, giúp quyết định điều gì có thể hoặc không thể làm. Tục ngữ có nói: “Ta đúng khi tin rằng mình có thể hoặc không thể làm được điều gì”. Trong chừng mực nhất định, câu châm ngôn này đúng vì: khi ta không tin mình có khả năng làm việc X, nhất định ta sẽ gửi đến hệ thần kinh của mình những thông điệp phần nào hạn chế hoặc loại bỏ khả năng của chính mình, khiến ta không đạt được kết quả đó. Ngược lại, nếu ta không ngừng truyền tới hệ thần kinh những thông điệp đầy quyết đoán rằng ta có thể làm được việc X, tín hiệu sẽ truyền cho não bộ rằng nhất định phải làm việc X. Như vậy, ta mở ra khả năng giúp mình hoàn thành việc X.

Cánh cửa thứ hai là *sắp xếp ý tưởng*, sắp xếp ý tưởng là cách tổ chức suy nghĩ. Trình tự sắp xếp sẽ giống một loại mật mã. Số điện thoại thường là bảy số. Nhưng nếu quay chúng theo một trật tự nhất định, ta sẽ kết nối với người mình muốn gặp. Tương tự, ta kết nối một phần trí não và hệ thần kinh của mình một cách hiệu quả nhất, giúp có được kết quả như mong muốn. Giao tiếp cũng thế. Nhiều khi, con người không giao tiếp hiệu quả vì ai cũng sử dụng những mã số và cách sắp xếp ý tưởng riêng. Giải được mật mã ấy, ta sẽ qua cánh cửa thứ hai trong quá trình học hỏi nhờ bắt chước những tài năng. Chương 7 sẽ bàn sâu về cách sắp xếp ý tưởng.

Cánh cửa thứ ba là *tiến trình sinh lý học*. Trí tuệ và thể chất hoàn toàn có sự liên kết với nhau. Cách ta sử dụng chức năng sinh lý, cách giữ dáng vẻ tư thế, biểu hiện của nét mặt và vẻ tự nhiên trong từng chuyển động thực sự quyết định bạn đang ở trạng thái tinh thần nào. Trạng thái tinh thần sẽ quyết định chất lượng của hành vi. Chúng ta sẽ bàn sâu hơn về sinh lý học trong chương 9.

Mọi người thành đạt trong kinh doanh đều có thể học hỏi một ngành kinh doanh hiệu quả ở thành phố này và rồi làm tương tự ở một nơi khác (trước khi khuôn mẫu kinh doanh ấy trở nên lỗi thời). Chỉ cần chọn một hệ thống kiến thức đã qua thử nghiệm và bắt chước. Thậm chí ta còn làm tốt hơn, cải thiện hệ thống khuôn mẫu đang học hỏi. Những người làm được như vậy chắc chắn sẽ thành công.

Bắt chước nhưng rồi thành công nhất là người Nhật. Cái gì đứng đằng sau phép lạ thần diệu của nền kinh tế Nhật Bản? Phải chăng họ vô cùng sáng tạo? Đôi khi đúng là như vậy. Tuy nhiên, nếu nhìn lại lịch sử công nghiệp trong hai thập kỷ qua, bạn sẽ thấy rất ít sản phẩm mới quan trọng hoặc tiến bộ công nghệ xuất phát từ Nhật Bản.

Người Nhật đơn giản chỉ nắm bắt ý tưởng và nghiên cứu sản phẩm mới ra lò trên đất Mỹ. Các sản phẩm ấy có đủ loại: từ xe hơi đến đồ bán dẫn. Sau khi bắt chước từng chi tiết một cách tỉ mỉ, họ giữ lại những thành tố tốt đẹp nhất và cải thiện những gì còn lại.

Tại sao anh W. Mitchell lại có thể không chỉ sống sót mà còn giàu có từ những kinh nghiệm đau thương nhất trên đời? Khi nằm viện, bạn bè đọc cho anh nghe những tấm gương xuất sắc từng vượt qua nhiều nghịch cảnh lớn trong cuộc sống. Anh đã có một khuôn mẫu về khả năng của con người. Chính khuôn mẫu tích cực ấy còn mạnh mẽ hơn cả những kinh nghiệm đau lòng của anh. Sự khác biệt giữa người thành đạt và người thất bại không phải là họ có những gì. Họ khác biệt ở chỗ họ chọn cách nhìn nhận các nguồn lực của mình ra sao và hành động như thế nào. Bên cạnh đó, họ biết rút ra bài học kinh nghiệm từ thực tiễn cuộc sống.

Nhưng tôi muốn nói rõ hơn. Mục đích của tôi là bạn đọc không chỉ nắm bắt được các khuôn mẫu có trong cuốn sách này. Hãy phát triển khuôn mẫu của riêng mình. Những chiến lược của chính mình. John Grinder từng bảo tôi đừng bao giờ tin điều gì một cách quá mù quáng. Vì một nguyên tắc không thể áp dụng rập khuôn cho mọi trường hợp và ở mọi lúc mọi nơi. NLP là một phương pháp hữu hiệu nhưng chỉ là một công cụ. Một công cụ bạn đọc có thể sử dụng để phát triển những kế hoạch, chiến

lược và vốn hiểu biết của riêng mình. Không bao giờ có một kế hoạch nào phù hợp với tất cả mọi người.

Học hỏi nhờ bắt chước chắc chắn chẳng có gì mới. Thậm chí một nhà phát minh vĩ đại nhất cũng phải tìm hiểu, khám phá kiến thức của người khác để tìm ra cái mới. Tương tự, trẻ nhỏ thường bắt chước những gì xảy ra trong thế giới quanh nó.

Nhưng rắc rối thay, hầu hết chúng ta đều bắt chước một cách cực kỳ bừa bãi và không tập trung. Ta chọn ngẫu nhiên những khuôn mẫu đơn lẻ của người mình muốn học hỏi nhờ bắt chước mà không biết điều gì quan trọng, điều gì không. Ta bắt chước một chút xấu xa, một chút tốt đẹp. Ta nỗ lực bắt chước người mà ta kính trọng nhưng không biết người đó làm thế nào mà thành đạt như vậy.

"Chuẩn bị đúng hướng để đón nhận một cơ hội tạo ra một thứ tã quen gọi là may mắn"

_ An thony Robbins

Hãy coi cuốn sách này như tài liệu hướng dẫn cách học hỏi nhờ bắt chước thật chính xác, một cơ hội giúp bạn có ý thức hơn về việc mình làm.

Điều kế tiếp là chúng ta sẽ cùng khám phá thứ đã quyết định phản ứng của ta với mọi hoàn cảnh đa dạng từ cuộc sống. Chúng ta hãy tiếp tục nghiên cứu...

Chương 3: Tầm ảnh hưởng của tâm trạng

"Chính suy nghĩ quyết định tốt xấu. Chính nó quyết định cảm giác vui hoặc buồn, trạng thái giàu hoặc nghèo".

_ *Edmund Spenser*

Có bao giờ bạn thấy mọi chuyện đều "thuận buồm xuôi gió". Có khi nào bạn thấy cuộc sống chẳng có gì đáng phàn nàn? Có thể đó là một cuộc thi đấu quần vợt mà mỗi lần vung cây vợt tennis lên, bạn đều ghi được điểm. Một buổi họp kinh doanh có bạn trả lời xuất sắc mọi câu hỏi và có giải pháp cho một vấn đề đang khúc mắc. Hoặc là lúc bạn ngạc nhiên về chính mình vì đã làm được một điều gì rất đáng nể, rất anh hùng mà trước đây không bao giờ bạn nghĩ mình có thể làm được. Hoặc có thể bạn có những trải nghiệm ngược lại. Một ngày dường như bị "sao quả tạ" chiếu mạng! Bạn có thể sẽ nhớ những lần bạn làm cho mọi việc rối tinh lên. Một ngày hình như bạn đã "bước chân trái ra khỏi cửa" để rồi cả ngày chẳng làm được việc gì tới nơi tới chốn. Cửa đóng im ỉm ở những nơi bạn muốn tìm sự giúp đỡ. Mọi thứ đối với bạn tựa như địa ngục.

Vậy điều khác biệt là gì? Con người của bạn vẫn thế. Bạn có thể sắp đặt mọi nguồn nội lực để khi cần là có ngay, giúp bạn luôn trong tâm trạng hưng phấn. Tại sao lúc thì có trạng thái tuyệt vời, nhưng ngay sau đó lại là buồn nản? Tại sao ngay cả một vận động viên giỏi nhất cũng có khi cảm giác mọi việc đều tốt đẹp, họ ở trên đỉnh vinh quang. Nhưng sau đó, họ không thể mua nổi một quả bóng rổ hay một cây vợt bóng chày?

Sự khác biệt chính là trạng thái thần kinh và sinh lý của con người. Có những trạng thái cho ta cảm giác ta có thể làm bất cứ việc gì. Đó là khi ta thấy tự tin tràn đầy yêu thương, sinh lực tràn trề, niềm vui ngập tràn, cảm giác phấn kích dâng tràn và tin tưởng vững chắc. Những cảm giác ấy đã khơi nguồn dòng suối của năng lực cá nhân. Nhưng cũng có khi ta cảm giác không muốn nhúc nhích chân tay. Đó là những khi ta tức giận, chán nản, sợ hãi, lo lắng, buồn bã và nổi cơn thịnh nộ. Những cảm giác ấy khiến ta bất lực. Ai cũng từng trải qua nhiều lúc tâm trạng tốt và lắm khi cố tâm trạng không tốt. Có bao giờ, vừa vào một nhà hàng, cô hầu bàn cáu kỉnh hỏi bạn: "Ông muốn gì?". Liệu bạn có nghĩ người đó luôn giao tiếp với thái độ ấy không? Phải chăng cô ta đang trong cuộc sống khó khăn đến độ không thể vui lên được. Nhưng cũng rất có thể, cô ấy gặp một ngày xui xẻo, phải làm việc

cực nhọc, phục vụ quá nhiều khách hàng và bị vài người khách đối xử khắc nghiệt với mình. Cô ta không phải người xấu. Chỉ có điều cô ấy đang trong trạng thái chán nản mà thôi. Nếu thay đổi trạng thái tinh thần của cô ta, bạn có thể thay đổi cả hành vi và thái độ của cô ta nữa.

Hiểu trạng thái của con người là chìa khóa giúp bạn sáng suốt thay đổi, đạt được nhiều điều tốt đẹp trong cuộc sống và ứng xử. Hành vi là kết quả của trạng thái con người. Ai cũng nỗ lực bằng những nguồn lực có sẵn trong bản thân mình. Nhưng đôi khi, ta thấy mình trong trạng thái không muốn làm gì cả. Có nhiều khi, vì trong tâm trạng không tốt, tôi nói hoặc hành động để sau phải hối tiếc hoặc xấu hổ. Rất có thể bạn cũng vậy. Quan trọng là phải nhớ: khi ai đó đối xử không tốt với mình, hãy động lòng trắc ẩn thay vì tức giận. Hãy nhớ cô hầu bàn đã kể ở trên. Nhiều người có bản chất không giống cách hành xử của họ. Chìa khóa chính là làm chủ trạng thái.

Trạng thái được định nghĩa là tổng của hàng triệu tiến trình xử lý thông tin của hệ thần kinh diễn ra trong cơ thể con người. Nói cách khác, đó là tổng hợp của mọi kinh nghiệm ở mọi thời điểm của cuộc sống. Hầu hết trạng thái xuất hiện vô thức. Ta quan sát một sự vật hiện tượng và phản ứng bằng cách sa vào một trạng thái nhất định. Nó có thể là một trạng thái phấn khởi, một trạng thái có ích cho ta. Hoặc cũng có thể là một trạng thái chán nản, hạn chế các khả năng của ta. Nhưng đa phần con người ít có khả năng kiểm soát trạng thái tinh thần của mình. Sự khác biệt giữa người không đạt tới mục tiêu cuộc sống của mình với người thành đạt chính là họ không biết đặt bản thân vào trạng thái hữu ích. Họ khác hẳn với những người liên tục đặt bản thân vào trạng thái hỗ trợ cho hành động, giúp họ đạt được thành tựu như mong muốn.

Hầu như ai cũng muốn có trạng thái có thể làm bất cứ điều gì. Hãy lập danh sách những gì cần thiết cho cuộc sống của mình. Bạn có muốn được yêu thương không? Đúng, yêu thương là một trạng thái, một cảm xúc hay một cảm giác ta truyền tín hiệu đến não bộ. Cảm giác yêu thương sẽ tràn ngập trong ta nếu có các kích thích nhất định từ môi trường. Trạng thái tự tin ư? Trạng thái được tôn trọng ư? Ta hoàn toàn có thể tạo ra chúng. Ta tạo ra những trạng thái ấy trong ta. Có thể bạn muốn tiền. Thực ra, bạn chẳng màng tới mấy tờ giấy xanh xanh có in hình khuôn mặt vài người quá cố từ rất lâu đời. Bạn muốn thứ tiền là đại diện: tình yêu, sự tự tin, tự do, hoặc bất cứ trạng thái nào bạn nghĩ tiền có thể giúp bạn có được. Thế nên chìa khóa của tình yêu thương, niềm vui, năng lực định hướng cuộc sống của chính mình, chính là khả năng định hướng và kiểm soát được trạng thái của bản thân.

Chìa khóa đầu tiên đến với trạng thái giúp tạo thành quả như mong muốn là học cách điều khiển não

bộ thật hữu hiệu. Muốn vậy, ta cần hiểu một chút về hoạt động của não bộ. Ta cần biết trước hết, cái gì đã tạo ra trạng thái. Trong nhiều thế kỷ, con người quan tâm sâu sắc tới các phương pháp chuyển đổi trạng thái tinh thần của mình, và như vậy chuyển đổi kinh nghiệm cuộc sống của chính mình. Thời xưa, họ ăn chay, dùng chất kích thích, thờ cúng, âm nhạc, tình dục, thức ăn, thôi miên và cầu kinh. Những việc làm ấy đều có phần hữu dụng và phần hạn chế. Tuy nhiên giờ đây trước mắt bạn là những phương pháp giản đơn hơn rất nhiều nhưng cũng hiệu nghiệm không kém trong rất nhiều trường hợp. Đồng thời nó có tác dụng nhanh hơn và chính xác hơn.

Nếu mọi hành vi là kết quả của trạng thái, ta có thể giao tiếp khác đi, có thái độ khác đi để có trạng thái tràn đầy sức sống, thay cho trạng thái chán nản. Nhưng điều gì tạo ra trạng thái con người? Có hai thành tố cơ bản của trạng thái. Thứ nhất đó là hình ảnh tưởng tượng của ta. Thứ hai là điều kiện và cách sử dụng bộ máy sinh lý học của cơ thể. Cách thức và nguyên nhân khiến ta hình dung về sự vật, hiện tượng. Khi đối mặt với một tình huống nhất định, bạn tự nhủ điều gì. Trạng thái và thái độ hành vi bạn dự định sẽ sử dụng để đối phó với hoàn cảnh. Ví dụ bạn đối xử với người phối ngẫu hoặc người yêu của mình như thế nào khi người ấy về nhà trễ hơn lời hứa? Hành vi của bạn phụ thuộc rất nhiều vào trạng thái khi người yêu trở về nhà. Trạng thái tùy thuộc phần lớn vào việc bạn hình dung điều gì khi tìm lý do về muộn. Nếu trong suốt nhiều giờ, bạn hình dung người yêu gặp tai nạn, toàn thân đẫm máu, tắt thở hoặc đang nằm viện, khi người ấy bước qua ngưỡng cửa, bạn sẽ chào đón với nước mắt mừng vui hoặc tiếng thở phào nhẹ nhõm. Hoặc một cái ôm hôn thật nồng thắm và hỏi chuyện gì đã xảy ra. Những hành vi ấy tạo trạng thái quan tâm. Tuy nhiên ngược lại, nếu hình dung người yêu có một mối tình vụng trộm, hoặc bạn tự nhủ nhiều lần rằng người ấy về trễ chỉ vì không quan tâm đến thời gian bạn phải chờ đợi hoặc cảm xúc của bạn, khi người yêu trở về nhà, bạn sẽ cho người ấy một cảm nhận vô cùng khác biệt với thái độ bình thường bởi đó là kết quả của trạng thái tinh thần bất an của bạn. Từ cảm giác tức giận hoặc cho rằng mình bị lợi dụng, bạn sẽ có rất nhiều loại hành vi và thái độ khác hẳn ngày thường. Vậy điều gì khiến người này hình dung sự việc để tạo trạng thái quan tâm, còn người khác lại hình dung cách khác khiến bản thân phải mang trạng thái nghi ngờ hoặc tức giận? Thực ra, có nhiều nếp suy nghĩ. Có thể ta bắt chước phản ứng của cha mẹ mình hoặc những người khác có trải nghiệm giống ta. Ví dụ, nếu khi còn nhỏ, mẹ ta luôn lo lắng khi cha về trễ, ta cũng có thể nghĩ ra đủ thứ chuyện gây lo lắng. Nếu mẹ luôn nói bà không tin tưởng cha, rất có thể bạn cũng bắt chước. Như vậy niềm tin giá trị thái độ và cách trải nghiệm quá khứ của ta với một người đặc biệt hoàn toàn ảnh hưởng tới hình ảnh tưởng tượng sẽ tạo khuôn mẫu cho hành vi của ta.

Có một thành tố thậm chí còn quan trọng và hữu dụng hơn trong cách chúng ta cảm nhận và hình dung về thế giới: đó là điều kiện và khuôn mẫu ta sử dụng dựa vào tình trạng sinh lý học của chính ta. Những thành tố như căng thẳng cơ bắp, thức ăn, cách hít thở, tư thế, chức năng hoạt động sinh hóa của chúng ta... đều tác động mạnh mẽ đến trạng thái của ta. Những hình ảnh trong tâm tưởng và cơ chế sinh lý học cùng kết hợp với nhau trong vòng luân chuyển điều khiển học của cơ thể. Bất cứ điều gì ảnh hưởng tới một mặt cũng đồng thời ảnh hưởng đến các mặt kia. Thế nên, trạng thái thay đổi đòi hỏi hình ảnh tưởng tượng và cơ chế sinh lý học cùng thay đổi. Nếu vào lúc đáng lẽ con cái, vợ chồng hoặc người yêu của bạn phải có mặt ở nhà, cơ thể bạn đang trong trạng thái tràn đầy sức sống, có thể bạn sẽ nghĩ người ấy đang bị kẹt xe trên đường trở về nhà hoặc đang trên đường về. Tuy nhiên, nếu vì nhiều lý do, trạng thái sinh lý học của bạn bao gồm các cơ căng thẳng, hoặc hoàn toàn mệt mỏi, hoặc đang bị đau hay bị hạ đường huyết, bạn sẽ có xu hướng tưởng tượng sự việc theo cách cường điệu những cảm xúc tiêu cực. Hãy suy nghĩ một chút: khi về mặt thể chất, bạn tràn đầy sức sống và hoàn toàn phấn khởi, phải chăng nhận thức của bạn về thế giới khác hẳn với trạng thái mệt mỏi hoặc ốm đau? Những điều kiện của trạng thái sinh lý học thực sự thay đổi cách bạn suy tưởng. Phải chăng nếu cảm tưởng về thế giới vào lúc thấy mọi việc đều gây khó chịu hoặc tức tối, có phải cơ thể bạn cũng thích ứng và trở nên căng thẳng? Thế nên hai thành tố, hình ảnh tưởng tượng và cơ chế sinh lý học liên tục tương tác với nhau để tạo ra trạng thái của con người chúng ta. Trạng thái, đến lượt nó sẽ quyết định hành vi thuộc loại gì. Thế nên, để làm chủ và định hướng cho hành vi, ta nhất định phải làm chủ và định hướng trạng thái của bản thân. Để kiểm soát trạng thái, ta nhất định phải kiểm soát và định hướng một cách có ý thức những hình ảnh trong tâm tưởng và cơ chế sinh lý học của cơ thể. Nếu bất cứ lúc nào bạn cũng làm chủ được trạng thái của mình một cách tuyệt đối thì sẽ tuyệt biết mấy, phải không?

Trước khi định hướng cho trải nghiệm, trước tiên ta phải hiểu quá trình trải nghiệm diễn ra như thế nào. Là một loài động vật hữu nhũ, con người nhận và xử lý thông tin về môi trường xung quanh thông qua các giác quan. Có năm giác quan, vị giác, khứu giác, thị giác, thính giác và xúc giác. Ba giác quan là thị giác, thính giác và xúc giác ảnh hưởng đến hành vi và quyết định nhiều nhất.

Những cơ quan đặc biệt này chuyển kích thích bên ngoài tới não bộ. Thông qua quá trình tổng hợp, xử lý và xóa bỏ thông tin, não bộ có nhiều tín hiệu điện từ và lọc chúng thành những hình ảnh tưởng tượng trong tâm trí.

Như vậy, hình ảnh tưởng tượng và trải nghiệm của ta về mọi sự kiện không chính xác là những gì xảy ra ngoài thực tế. Thực ra nó đã được cá nhân hóa và được tái thể hiện lại trong tâm trí bạn. Phần não bộ có ý thức của một cá nhân không thể sử dụng hết mọi tín hiệu được gởi tới. Có lẽ ta sẽ phát điên nếu luôn ý thức tiếp nhận hàng ngàn kích thích tác động đến ta, từ dòng máu chảy qua đầu ngón tay cho tới những rung động của màng nhĩ. Thế nên não bộ lọc và lưu trữ những thông tin nó cần hoặc dự định sẽ cần tới sau này và cho phép phần trí não có ý thức của cá nhân loại đi những thứ còn lại.

Tiến trình lọc giải thích hiện trạng mỗi người có cách nhận thức riêng. Hai người cùng chứng kiến một tai nạn giao thông nhưng có đánh giá hoàn toàn khác nhau. Người này chú ý nhiều hơn tới những gì nhìn thấy. Người kia lại chú ý nhiều hơn tới những gì mình nghe thấy. Thế nên họ nhìn nhận sự việc ở những góc cạnh khác nhau. Cả hai có cơ chế sinh lý học riêng biệt để bắt đầu tiến trình nhận thức. Người này mắt rất tinh: 10/10, còn người kia bị cận thị. Người này từng bị tai nạn giao thông và hình dung cảnh tai nạn kia thật sống động. Còn người kia chỉ coi đó là chuyện qua đường. Dù sao chăng nữa, hai người có những hình ảnh tưởng tượng khác nhau về một cùng một sự kiện. Và họ tiếp tục lưu trữ nhận thức và hình ảnh trong tâm tưởng và chúng đóng vai trò thiết bị lọc mới. Thông qua những thiết bị lọc mới này, cả hai sẽ trải nghiệm sự vật hiện tượng trong tương lai theo cách riêng.

Có một khái niệm quan trọng được sử dụng trong lĩnh vực của NLP: "bản đồ không phải là lãnh địa thực". Như khoa học gia Alfred Korzybski đã ghi nhận trong tác phẩm *Khoa học và óc minh mẫn*: "Những tính chất quan trọng của bản đồ nhất định phải được ghi nhớ: bản đồ không phải là vùng đất mà nó đại diện. Nhưng nếu bản đồ chính xác, nó sẽ tương tự vùng đất ấy và tính hữu dụng của bản đồ sẽ là đáng kể". Với từng cá nhân, ý nghĩa lời ông nói là: những hình ảnh tưởng tượng trong tâm trí không phải là bản dịch chính xác của hiện tượng. Nó chỉ là sự diễn dịch thông qua quá trình thanh lọc. Các phương tiện thanh lọc là những niềm tin, thái độ, giá trị của từng người và một thứ có tên gọi là lập trình tư tưởng. Có thể chính vì thế nên Einstein đã từng nói: "Bất cứ ai tự cho mình có quyền phán xét trong lĩnh vực của chân lý và kiến thức sẽ thất bại hoàn toàn và bị các thiên thần cười chê".

Ta không thể biết thực sự mọi việc xảy ra như thế nào, bản chất của sự vật hiện tượng ra sao. Ta chỉ biết thứ ta hình dung trong tâm tưởng. Vậy tại sao ta không hình dung sự vật hiện tượng theo cách

mang lại sức mạnh cho bản thân ta và người khác, thay vì tạo ra giới hạn cho chính mình? Chìa khóa để làm việc này một cách thành công là cách kiểm soát ký ức. Là cách hình thành những hình ảnh trong tâm tưởng khiến nó liên tục tạo ra những trạng thái tràn trề sức sống cho con người. Trong một trải nghiệm bất kỳ, có rất nhiều thứ khiến ta tập trung. Dù một bác thợ cả thành công nhất cũng có thể nghĩ có việc gì đó không ổn và người đó sẽ lâm vào trạng thái chán nản tức tối hoặc giận dữ. Ngược lại, nếu thay đổi cách suy nghĩ, bác ta sẽ chỉ tập trung vào những sự vật hiện tượng mang thuận lợi cho cuộc sống của mình. Dù hoàn cảnh có kinh khủng đến mức nào, bạn vẫn có thể hình dung hoàn cảnh ấy theo cách mang lại sức sống niềm phấn khởi cho mình.

Đó chính là thứ chúng tôi đã làm trong buổi trình diễn đi trên than hồng. Nếu tôi yêu cầu bạn đặt sách xuống, lập tức đi trên thảm than hồng, rất có thể bạn sẽ chẳng đứng lên và làm theo đâu. Đó không phải là thứ bạn tin mình có thể làm được và có thể bạn chưa có những cảm xúc tràn đầy sức sống và trạng thái tinh thần giúp bạn vượt qua được nhiệm vụ ấy. Thế nên, khi tôi nói hãy đi trên than hồng, bạn sẽ không có được trạng thái hỗ trợ cho bạn hành động một cách thích hợp khi đi trên thảm than đang đỏ rực. Việc đi trên than hồng dạy cách thay đổi trạng thái và hành vi giúp mang lại sức mạnh hành động cho mình. Sau đó, để sẵn sàng hành động thay vì sợ hãi những yếu tố tạo nên rào cản cho mình. Những người đi trên than đỏ trước đây cũng đã từng nghĩ họ không thể đi như vậy. Nhưng họ đã học cách thay đổi cơ chế sinh lý học của mình. Biết cách thay đổi hình ảnh tưởng tượng về nào có thể làm việc nào không. Thế nên khi bước đi trên than đỏ trạng thái của họ đã thay đổi từ trạng thái sợ hãi đến trạng thái biết rõ khả năng của mình. Giờ đây, họ có thể đặt mình vào một trạng thái tràn đầy nghị lực. Từ trạng thái đó, họ có thể hành động hoặc giành các thành quả trước đây từng cho rằng bất khả thi.

Chìa khóa để có thành quả như mong muốn chính là hình dung sự vật hiện tượng theo cách có thể đặt bản thân vào trạng thái tràn đầy sức sống khiến cho ta thấy mạnh mẽ để hành động một cách hiệu quả nhất như mong muốn. Không làm được điều này đồng nghĩa thất bại, dù có nỗ lực nhưng chỉ nỗ lực nửa vời yếu ớt nên không đạt được thành quả. Nếu tôi nói: “Nào hãy cùng bước đi trên than đỏ”, có nghĩa là kích thích mà tôi tạo ra cho bạn qua lời nói và cử chỉ sẽ đi thẳng tới não bộ của bạn. Nếu bạn hình dung một nhóm thổ dân đeo khuyên trên mũi đang tham gia vào một buổi tế lễ khủng khiếp, hoặc cảnh thiêu sống người ta, bạn không thể có được trạng thái tinh thần tốt. Nếu bạn hình dung bạn sẽ bị bỏng thì trạng thái tinh thần thậm chí còn tồi tệ hơn.

Tuy nhiên, nếu hình dung mọi người đang vỗ tay cùng nhảy múa và chúc tụng, nếu hình dung một

cảnh hoàn toàn vui vẻ và phấn kích, trạng thái sẽ khác ngay. Nếu hình ảnh tưởng tượng là bạn đang bước đi mạnh mẽ, vui vẻ, miệng nói: "Vâng, tôi hoàn toàn làm được", rồi di chuyển như thể đang trong trạng thái hoàn toàn tự tin, những tín hiệu đến thần kinh sẽ đặt bạn vào một trạng thái khiến cho bạn có thể chấp nhận hành động và bước đi trên lửa đỏ. Mọi việc xảy ra trong cuộc sống đều diễn ra theo trình tự ấy. Nếu hình dung mọi việc sẽ không suôn sẻ, chúng sẽ không suôn sẻ thật. Nếu hình dung rằng mọi việc đều thuận lợi, ta sẽ tạo ra nguồn lực nội tâm cần thiết để có một trạng thái hỗ trợ cho việc giành những thành quả tích cực. Sự khác biệt giữa những người ưu tú xuất sắc như Ted Turner, Lee Iacocca, W. Mitchell, v.v... là họ hình dung thế giới này là nơi tạo ra thành quả họ mong muốn nhất. Tất nhiên, thậm chí trong những trạng thái tốt đẹp nhất, không phải lúc nào ta cũng có được những thành quả như mình mong muốn. Nhưng khi có trạng thái thích hợp, ta sẽ có khả năng lớn nhất cho ta cơ hội sử dụng mọi nguồn lực mình có một cách hữu hiệu nhất.

Câu hỏi logic kế tiếp là: nếu hình ảnh tưởng tượng kết hợp với cơ chế sinh lý học để tạo trạng thái khởi nguồn cho hành vi, điều gì quyết định loại hành vi cụ thể? Người này, trong trạng thái tràn đầy tình yêu thương, sẽ ôm chầm lấy bạn. Người khác chỉ nói "rất mến bạn" mà thôi. Câu trả lời là: khi ta ghi nhận một trạng thái, trí não có khả năng lựa chọn hành vi. Số lượng những hành vi ấy được quyết định bởi hình ảnh khuôn mẫu về thế giới bên ngoài. Có người khi tức giận có khuôn mẫu phản ứng với hoàn cảnh bên ngoài. Thế nên, họ có thể hiểu hoàn cảnh theo cách lúc thơ bé đã học hỏi được khi quan sát cha mẹ mình. Hoặc có thể họ chỉ thử nghiệm một thái độ nào đó và thấy thái độ ấy là thứ họ cần. Thế nên, một ký ức được lưu trữ về việc làm thế nào để phản ứng trong các hoàn cảnh tương tự ở tương lai đã hình thành.

Ai cũng có quan điểm sống riêng, những khuôn mẫu riêng hình thành nhận thức riêng về môi trường xung quanh. Khuôn mẫu ấy ta học từ người quen, từ sách vở, phim ảnh và truyền hình. Mỗi người hình dung về thế giới và những gì có thể xảy ra trong thế giới ấy theo cách riêng.

Điều cần thiết trong học hỏi nhờ bắt chước là tìm những niềm tin cụ thể khiến người mình định bắt chước hình dung về thế giới theo cách giúp họ hành động hiệu quả. Phải biết chính xác họ trải nghiệm thế giới như thế nào. Khi thành công họ đã hình dung thứ gì trong trí não? Họ đã nói những gì? Họ cảm nhận như thế nào? Nếu ta cũng có được những thông điệp giống hệt như vậy trong tâm trí mình, ta cũng có được những thành quả tương tự. Học hỏi nhờ bắt chước là thế đấy.

Một trong những giá trị bất biến trong cuôc sống chính là thành quả. Thành quả luôn được tạo ra.

Nếu không ý thức quyết định đâu là thành quả mình muốn và hình dung mọi việc tuỳ theo thành quả ấy, sẽ có tác động ngoại lai (có thể chỉ là một cuộc đàm thoại, một chương trình truyền hình...) có thể tạo ra những trạng thái và hành vi không hỗ trợ quá trình đạt thành quả như mong muốn. Cuộc sống như một dòng sống. Nó luôn chuyển động. Sẽ là mặc cho nước chảy bèo trôi nếu không hành động có ý thức, suy tính kỹ lưỡng để dẫn dắt cuộc sống mình theo hướng đã định sẵn. Nếu không gieo hạt (cả về mặt thể chất lẫn tinh thần), cỏ dại sẽ mọc tự nhiên trên mảnh đất tâm hồn bạn. Nếu không định hướng một cách có ý thức cho trạng thái và tâm tưởng của ta, môi trường sẽ tạo ra những trạng thái hỗn độn không như ta mong muốn. Và hậu quả sẽ là thảm họa. Vì thế, quan trọng là: trong cuộc sống hằng ngày, ta phải thường xuyên canh gác cánh cửa của trí tuệ. Luôn biết cách hình dung sự vật hiện tượng theo cách định hướng và thích hợp. Hằng ngày, mỗi người chúng ta đều phải làm cỏ cho khu vườn của tâm hồn mình.

"Thủy tổ của từng hành động là ý tưởng".

_ *Ralph Waldo Emerson*

Nếu làm chủ được cuộc giao tiếp nội tâm, tạo tín hiệu về những gì mình muốn qua thị giác, thính giác và xúc giác, kết quả tích cực và xuất sắc sẽ liên tục được tạo ra, thậm chí trong hoàn cảnh khả năng thành công dường như quá ít ỏi hoặc không tồn tại.

Một người mang lại nguồn cảm hứng giỏi nhất mà tôi từng biết chính là Dick Tomey. Ông là huấn luyện viên trưởng đội bóng của trường đại học Hawaii. Ông hiểu rõ cách hình ảnh trong tâm tưởng của con người tác động đến hành động của họ. Một lần kia, khi thi đấu với trường Wyoming, đội của ông bị đối phương áp đảo. Hết hiệp một tỷ số là 22-0. Đội ông dường như phải chịu thua đội Wyoming.

Chắc bạn đọc hình dung được tâm trạng các cầu thủ đội Hawaii khi theo nhau vào phòng nghỉ lúc dừng giữa hai trận đấu. Ông nhìn họ gục đầu, vẻ mặt buồn nản và hiểu nếu không thay đổi tâm trạng, họ nhất định sẽ lại thua trong hiệp thứ hai. Từ trạng thái sinh lý học lúc này, họ sẽ mang tâm trạng thất bại và không thể tập trung nguồn lực để thành công.

Thế nên ông Dick mang một tấm bảng có dán những bài báo photocopy mà ông đã sưu tập trong rất nhiều năm. Mỗi bài báo đều mô tả các đội bóng thành công dù trong tình trạng tương tự như đội của ông và rất ít có khả năng thắng cuộc. Để cầu thủ đọc các bài báo ấy, ông truyền dẫn cho họ một niềm

tin để họ quay trở lại với sân đấu. Một niềm tin (hay hình ảnh trong tâm tưởng) tạo ra một trạng thái mới của hệ thần kinh. Chuyện gì đã xảy ra? Đội Hawaii đã quay trở lại sân cỏ trong hiệp thứ hai và mang lại sự sôi động cho trận đấu. Họ nhất định không để đội Wyoming làm bàn thêm nữa. Trong suốt hiệp hai, chỉ có họ mới làm chủ sân bóng. Cuối cùng, tỷ số chung cuộc là 27-22. Họ đã thành công nhờ huấn luyện viên đã thay đổi hình ảnh trong suy nghĩ của họ, cho họ niềm tin nhất định thành công.

Hãy nhớ, hành vi là kết quả của tâm trạng. Nếu có khi nào bạn có được một thành quả đáng khích lệ, bạn có thể lặp lại thành quả ấy bằng cách lặp lại những hành động về thể chất và trí lực tương tự như bạn đã làm trước đây. Trước thế vận hội Olimpics 1984, tôi làm việc với anh Michael O' Brien. Anh thi bơi tự do 1500 mét. Anh đã tập luyện rất nhiều nhưng cảm giác như thể anh chưa sẵn sàng để thành công. Anh dựng lên quá nhiều rào cản về mặt tinh thần. Chúng hạn chế tài năng của anh. Anh lo sợ không thi đấu thành công. Như vậy mục tiêu sẽ chỉ là huy chương đồng hoặc bạc. Anh cho rằng mình không thể dành huy chương vàng. Anh George DiCarlo, vận động viên được nhiều người mến mộ, đã từng đánh bại Michael vài lần.

Tôi dành một tiếng rưỡi đồng hồ nói chuyện với Michael, giúp anh nhớ lại các trạng thái thi đấu đỉnh cao: tìm cách tạo cho anh một trạng thái sinh lý học tối ưu, những gì anh hình dung trong tâm trí, những gì anh tự nhủ bản thân và những gì anh cảm giác được trong những trận đấu anh đã đánh bại được George DiCarlo. Tôi cùng anh nhớ lại những hành động (cả về mặt trí lực cũng như thể chất) khi anh giành danh hiệu quán quân trong quá khứ. Liên hệ tâm trạng hồi đó với thời điểm hiện tại, tạo ra sự kích hoạt tự nhiên, hệt như khai hỏa khẩu súng vậy. Tôi biết thêm rằng, trước một lần đánh bại George, anh đã nghe nhạc của Huey Lewis và nghe tin thời sự ngay trước khi bắt đầu trận đấu. Thế nên, trước cuộc thi chung kết của thế vận hội năm ấy, anh cũng làm tương tự, như ngày anh chiến thắng trước đây: nghe nhạc của Lewis trước khi thi đấu. Và anh đã hạ được George, dành huy chương vàng.

Những ai đã từng dành được thành tựu xuất sắc đều lão luyện trong việc kích hoạt những bộ phận não bộ mang lại cảm giác khỏe khoắn. Đó chính là điều khiến họ khác biệt với số đông. Trong chương này, điều quan trọng đáng nhớ nhất là: *tâm trạng có quyền năng to lớn. Bạn phải làm chủ quyền năng ấy. Chẳng có lý do gì khiến bạn phải khuất phục những cản trở trên con đường đạt đến thành công.*

Có một nhân tố quyết định cách ta hình dung về trải nghiệm của cuộc sống, một nhân tố lọc những gì ta hình dung về thế giới bên ngoài. Một nhân tố quyết định loại tâm trạng có trong các hoàn cảnh nhất định. Đó là nguồn năng lực vĩ đại nhất. Chúng ta hãy cùng phân tích nguồn năng lực kỳ diệu này.

Chương 4: Niềm tin: Sự ra đời của tinh hoa

"Niềm tin định hình tính cách con người".

_ Anton Chekkhov

Trong cuốn sách: *Phân tích một chứng bệnh,* tác giả Norman Cousins kể về Pablo Casals, một trong những nhạc công vĩ đại nhất của thế kỷ 20. Đó là câu chuyện về đức tin và sự tái sinh. Câu chuyện này có ích đối với tất cả chúng ta.

Cousins mô tả cuộc gặp gỡ với ông Casals trước lễ sinh nhật lần thứ 90 của nghệ sĩ violoncello vĩ đại này. Cousins tâm sự, lúc mới gặp ông thực sự đau lòng khi nhìn thấy một cụ ông Casals già nua. Ông ốm yếu và bị bệnh viêm khớp nên rất chậm chạp. Người ta phải giúp ông mặc quần áo. Bệnh phù thũng nặng khiến ông thở khó khăn. Ông bước chệnh choạng, lưng còng xuống. Bàn tay ông sưng vù lên. Các ngón tay khít chặt vào nhau. Trông ông như một ông già mệt mỏi yếu đuối vô cùng. Trước khi ăn, ông vẫn còn đi chậm chạp đến trước chiếc đàn piano. Một trong rất nhiều loại nhạc cụ mà ông chơi rất điêu luyện. Thật khó khăn, ông cố gắng ngồi ngay ngắn trên chiếc ghế bên đàn dương cầm. Phải có nỗ lực phi thường mới đặt được bàn tay sưng vù với các ngón tay khít chặt vào nhau lên trên bàn phím. Thế rồi, một chuyện như phép lạ xảy ra. Ông biến đổi thành một người hoàn toàn khác trước con mắt của Cousins (tác giả cuốn sách). Ông mang một tâm trạng tràn đầy sức sống và cơ chế sinh lý học của ông cũng thay đổi tới mức ông bắt đầu có thể lướt tay trên phím đàn. Cả cơ thể ông và những phím đàn dương cầm dường như hoạt bát hẳn lên, mạnh mẽ và linh hoạt. Cousins tả: "Những ngón tay chậm rãi xòe ra và vươn tới những phím đàn như những nụ hoa vươn tới ánh nắng mặt trời. Lưng ông thẳng. Hình như ông thở rất thoải mái". Chính ý nghĩa chơi đàn piano đã thực sự thay đổi tâm trạng mang lại hoạt động hiệu quả cho cơ thể ông. Ông bắt đầu chơi bản Wohltemperierte Klavier của Bach. Ông chơi đàn với sự nhạy cảm kỳ diệu và sự tự chủ hiếm thấy. Sau đó ông chơi tiếp bản Concerto Brahms. Những ngón tay của ông lúc này như nhảy múa trên phím đàn. "Toàn bộ cơ thể ông như hòa vào điệu nhạc. Cơ thể đó không còn run rẩy tê cứng mà uyển chuyển mềm mại. Ông gần như thoát khỏi căn bệnh khủng khiếp". Khi rời đàn dương cầm, ông thành người hoàn toàn khác. Ông đứng thẳng lưng hơn và dường như cao hơn. Ông bước đi không hề run rẩy hoặc loạng choạng. Ngay lập tức ông bước tới bàn có bày sẵn bữa điểm tâm ăn một cách ngon lành rồi đi tản bộ trên bãi biển.

Ta hay nghĩ niềm tin là tín ngưỡng hay học thuyết như rất nhiều niềm tin về tín ngưỡng khác. Nhưng về một nghĩa rất cơ bản, niềm tin là một nguyên tắc dẫn đường, một phương châm, một đức tin hay lòng nhiệt huyết có thể cho ta ý nghĩa cuộc sống và định hướng của cuộc đời. Những kích thích vô tận luôn có quanh ta. Niềm tin là những bộ lọc được sắp xếp và tổ chức nhận thức của ta về thế giới. Niềm tin như những tổng hành dinh của não bộ. Khi tin một điều gì là sự thực, niềm tin đã ra lệnh cho não bộ. Mệnh lệnh ấy bắt buộc não bộ phải hình dung việc xảy ra như thế nào. Nghệ sĩ violoncello tin vào âm nhạc và nghệ thuật. Đó chính là những gì mang lại vẻ đẹp và sự cao thượng cho cuộc sống của ông. Mỗi ngày, nó vẫn mang đến phép lạ cho ông. Vì tin vào năng lực của nghệ thuật nên ông được tiếp thêm sức mạnh một cách thần bí. Niềm tin thay đổi ông mỗi ngày, từ một ông già mệt mỏi thành một thiên tài đầy sức sống. Theo một nghĩa sâu sắc nhất, nghệ thuật và âm nhạc đã mang lại sự sống cho ông.

Niềm tin mở cánh cửa đến với tinh hoa. Niềm tin đưa mệnh lệnh trực tiếp cho hệ thần kinh. Khi tin điều gì là chân lý, bạn thật sự có trạng thái tin tưởng hoàn toàn vào điều bạn cho là đúng. Niềm tin là nguồn năng lực mạnh mẽ nhất trong việc tạo ra những điều tốt đẹp trong cuộc sống. Ngược lại, niềm tin vào giới hạn hành động và suy nghĩ sẽ hủy hoại hành động. Niềm tin mang lại tâm trạng tràn đầy sức sống sẽ khiến con người mạnh mẽ hẳn lên. Những tôn giáo từng xuất hiện trong lịch sử đã mang lại sức sống cho hàng triệu con người, cho họ sức mạnh để làm việc họ tưởng họ không thể làm. Niềm tin giúp chúng ta khơi nguồn những năng lực phong phú nhất ẩn sâu trong con người, tạo ra và định hướng cho những nguồn năng lực ấy giúp thực hiện những mục tiêu mong muốn.

Thực tế không có một nguồn năng lực định hướng mạnh mẽ cho hành vi của con người nào lớn hơn niềm tin. về bản chất, lịch sử loài người là lịch sử của niềm tin. Các bậc thánh nhân từng thay đổi lịch sử như chúa Giêsu, thánh Mohammed, Copernicus, Columbus, Edison, hay Einstein đều thay đổi niềm tin của loài người. Để thay đổi hành vi của bản thân, hãy bắt đầu với niềm tin. Nếu muốn noi gương những người ưu tú, ta cần học cách có được niềm tin giống họ.

Càng biết nhiều về hành vi của họ bao nhiêu, ta càng biết nhiều hơn về thứ năng lực phi thường mà niềm tin mang lại cho cuộc sống, về nhiều khía cạnh, nguồn năng lực ấy bất chấp sự tồn tại các khuôn mẫu logic có trong mỗi người. Rõ ràng, trong lĩnh vực sinh lý học, niềm tin chi phối thực tế. Có một cuộc nghiên cứu về bệnh tâm thần phân liệt đã thành công rực rỡ cách đây không lâu. Một ca của bệnh viện tâm thần thuộc về một phụ nữ mắc chứng tâm thần phân liệt. Thông thường, tỉ lệ

đường trong máu của bà bình thường. Nhưng khi bà một mực tin rằng mình bị bệnh tiểu đường, toàn bộ cơ chế sinh lý học thay đổi. Bà mắc bệnh tiểu đường thật. Niềm tin đã trở thành thực tế đối với trường hợp của bà.

Có một nghiên cứu cách làm người ốm yên lòng được thử nghiệm ở một nhóm bệnh nhân bị bệnh viêm loét có chảy máu. Họ được chia thành hai nhóm. Nhóm thứ nhất được chỉ dẫn rằng họ sẽ uống một thuốc mới giảm đau trực tiếp. Nhóm thứ hai được chỉ dẫn sẽ sử dụng loại dược phẩm đang trong thời gian thử nghiệm. Người ta biết rất ít về hiệu quả của loại dược phẩm này. Có 70% của người thuộc nhóm đầu tiên bớt đau đớn rõ rệt. Chỉ có 25% bệnh nhân thuộc nhóm thứ hai có được kết quả tương tự. Trong cả hai trường hợp, bệnh nhân đều nhận một loại thuốc như nhau. Những viên thuốc ấy chẳng có dược chất nào cả. Sự khác biệt duy nhất chính là hệ thống niềm tin họ đã thích ứng. Thậm chí còn có nhiều nghiên cứu đáng chú ý hơn: nhiều người uống dược phẩm gây hại nhưng họ không hề chịu tác dụng của bệnh tật khi được chỉ dẫn rằng: uống thuốc xong họ sẽ có được kết quả tích cực.

Những nghiên cứu của tiến sĩ Andrew Weil cho thấy: kinh nghiệm của những người sử dụng dược phẩm 50% tương thích gần đúng những gì họ mong đợi. Ông cho biết ông có thể khiến một người uống thuốc kích thích Amphêtamine có được cảm giác điềm tĩnh; hay một người uống thuốc an thần có cảm giác kích thích. Ông kết luận: “Điều kỳ diệu của dược phẩm nằm trong tâm trí của người sử dụng, chứ không phải ở bản thân dược phẩm”.

Trong các ví dụ trên, một điều bất biến tác động mạnh mẽ đến thành quả của niềm tin là: thông điệp thích hợp và dai dẳng được chuyển tới não bộ và hệ thần kinh. Bởi năng lực mạnh mẽ của niềm tin, không có gì khó hiểu hoặc ma thuật tham gia vào tiến trình này. Niềm tin chỉ là một trạng thái, một hình ảnh tưởng tượng trong tâm trí chi phối hành vi. Nếu tin vào thành công, bạn sẽ có thêm sức mạnh để đạt đến thành tựu như mong muốn. Nếu tin vào thất bại, những thông điệp ấy sẽ có xu hướng dẫn dụ bạn tới trải nghiệm thất bại. Nên nhớ: khi nói ta có thể làm được hoặc không thể làm được một việc gì, ta đã nói đúng. Cả hai loại niềm tin ấy đều có năng lực to lớn. Vấn đề là loại niềm tin nào là tốt nhất đối với ta và cách phát triển niềm tin đó ra sao?

Sự ra đời của tinh hoa bắt đầu với ý thức rằng: niềm tin của ta là do ta chọn lựa. Thông thường, ta không nghĩ theo cách ấy. Nhưng niềm tin hoàn toàn có thể là một lựa chọn có ý thức. Tôi có thể lựa chọn niềm tin giới hạn khả năng của mình. Ngược lại, bạn cũng có thể lựa chọn những niềm tin hỗ

trợ cho mình. Điều cần thiết là phải chọn niềm tin dẫn đến thành công và mục tiêu đề ra. Đồng thời loại bỏ niềm tin ngăn trở bản thân. Thông thường, người ta hay hiểu lầm về niềm tin, cho đó là một khái niệm về tri thức và ở trạng thái tĩnh, một hiểu biết xa lạ với hành động và kết quả. Nhưng sự thật vẫn là sự thật. Niềm tin là cánh cửa dẫn con người tới tinh hoa thực sự vì niềm tin không có gì quá xa lạ.

Chính niềm tin quyết định việc ta tận dụng được khả năng tiềm tàng của mình tới đâu. Niềm tin có thể khơi nguồn hay cản trở dòng ý tưởng và sáng kiến. Hãy hình dung hoàn cảnh sau đây, một người nói với bạn rằng: "Cảm phiền cho xin lọ muối". Bạn sang phòng bên cạnh. Lát sau bạn nói: "Có thấy muối đâu cơ chứ!". Sau khi tìm kiếm, bạn lại la lớn: "Tôi không thấy muối đâu cả". Người kia đứng lên thấy hũ muối ngay trên kệ trước mặt bạn. "Này, không nhìn thấy sao? Hũ muối ngay ở đây, trước mặt anh. Nếu là rắn hổ mang, nó đã nhảy bổ vào anh từ lâu!". Khi nói "tôi không thể", bạn đã gửi tới não bộ mệnh lệnh: nhất định không nhìn thấy hũ muối. Trong môn tâm lý học, chúng tôi gọi đó là schotoma. Hãy nhớ: mỗi trải nghiệm, mỗi điều bạn nói, nhìn, nghe, cảm nhận, ngửi thấy hoặc nếm được đều được lưu vào não bộ. Khi nói "không thể nhớ", bạn đã nói đúng. Khi nói "có thể nhớ", bạn đã gửi tới hệ thần kinh lệnh mở ra những con đường tới một phần của não bộ có chứa giải pháp bạn cần.

*"Họ làm **được** vì họ tin mình làm **được".***

_ Virgil

Vậy niềm tin là gì? Chúng là những phương pháp nhận thức được tổ chức sẵn, định hình sẵn để lọc thông tin từ những cuộc giao tiếp của bạn với bản thân một cách bất biến. Vậy niềm tin ở đâu mà có? Tại sao có người có niềm tin dẫn họ thẳng tiến tới thành công. Người khác lại có niềm tin chỉ đưa họ tới thất bại? Nếu muốn định hình niềm tin hỗ trợ cho thành công, điều đầu tiên cần làm là tìm xem niềm tin xuất phát từ đâu.

Nguồn thứ nhất chính là môi trường. Đó chính là nơi vòng tuần hoàn thành công dẫn đến thành công, thất bại đẻ ra thất bại diễn ra không ngừng. Điều khủng khiếp nhất của cuộc sống tại khu ổ chuột không phải chỉ là bạo lực thường xuyên và trộm cắp xảy ra như cơm bữa. Con người có thể vượt qua những thực tế đó. Cơn ác mộng đích thực là tác động của môi trường đến niềm tin và mơ ước của con người. Nếu tất cả những gì ta thấy chỉ là thất bại, nếu mọi thứ diễn ra quanh ta chỉ là thất

bại và tuyệt vọng, ta rất khó hình thành những hình ảnh trong tâm tưởng giúp ta đến được với thành công.

Tiến sĩ Benjamin Bloom của trường đại học Chicago nghiên cứu hàng trăm trường hợp vận động viên thành đạt trẻ tuổi và nhiều nhạc công sinh viên xuất sắc. Ông ngạc nhiên khi thấy rằng hầu hết những con người phi thường trẻ tuổi ấy không khởi nghiệp bằng bất cứ tài năng thiên bẩm kì diệu nào cả.

Ngược lại, hầu hết đều có sự quan tâm chú ý dẫn đường và hỗ trợ. Sau rồi, họ bắt đầu tự rèn luyện bản thân để thành công. Niềm tin rằng họ là đặc biệt có trước bất cứ dấu hiệu tài năng vĩ đại nào.

Sự kiện xảy ra trong cuộc sống, dù lớn dù nhỏ, đều hỗ trợ cho niềm tin. Trong đời, có những sự kiện không bao giờ quên đối với mỗi cá nhân. Bạn ở đâu vào ngày tổng thống Kennedy bị ám sát? Nếu thuộc thế hệ những người chứng kiến cái chết của ông, bạn sẽ nhớ sự kiện này. Tôi chắc như vậy. Với nhiều người, đó là một ngày hoàn toàn thay đổi nhân sinh quan của họ. Tương tự, ai cũng có những kỷ niệm không bao giờ quên. Những khoảng khắc tác động và hiện hữu trong ta mãi mãi. Những trải nghiệm ấy hình thành nhiều niềm tin có thể thay đổi cuộc sống của ta.

Tri thức là cách thứ ba để nuôi dưỡng niềm tin. Một trải nghiệm hình thành tri thức là trải nghiệm trực tiếp. Cách khác có được tri thức là thông qua đọc sách, xem phim, nghiên cứu và suy ngẫm về thế giới qua các tác phẩm của người khác. Kiến thức là một trong những cách hay nhất để phá vỡ ràng buộc và hạn chế môi trường mang đến cho ta. Dù môi trường sống có khắc nghiệt đến đâu, nếu được đọc về thành tựu của người khác, bạn có thể

tạo ra niềm tin cho phép bạn đạt tới thành công. Tiến sĩ Robert Curvin, một khoa học gia thuộc lĩnh vực chính trị học người da đen, đã viết một bài trên tờ *Thời Báo New York* về tấm gương sáng Jackie Robinsons, vận động viên da đen đầu tiên của đội tuyển quốc gia đã thay đổi cuộc sống của ông khi ông còn trẻ. “Cuộc sống của tôi phong phú hơn bằng cách dõi theo anh, gắn bó với anh. Những kì vọng của tôi vào cuộc sống ngày càng cao hơn khi tôi soi mình vào tấm gương của anh”.

Cách thứ tư tạo thành quả là thông qua thành quả từng có trong quá khứ. Cách chắc chắn nhất để tạo niềm tin có thể làm ra một điều gì là hãy thử làm điều ấy một lần. Chỉ một lần mà thôi. Nếu đã thành công dù chỉ một lần, sẽ dễ dàng hơn rất nhiều để hình thành một niềm tin rằng: ta sẽ thành công lần nữa.

Giới nhà báo cũng biết cách viết bài đúng hạn. Trong cuộc sống, đôi khi ta nản chí khi bắt buộc phải viết một câu chuyện trọn vẹn trong một giờ hoặc có khi ít hơn dưới áp lực hạn chót. Ai từng là phóng viên mới vào nghề đều sợ hạn phải nộp bài hơn bất cứ thứ gì trong đời. Nhưng khi nhận ra rằng: nếu thành công một hoặc hai lần, họ biết sau này mình cũng sẽ thành công. Không phải càng nhiều tuổi, ta càng thông minh hơn hoặc nhanh nhẹn hơn. Sự thật là một khi đã có được niềm tin mang lại sức mạnh cho mình, một niềm tin có thể viết xong một bài báo trong một khoảng thời gian có hạn, các nhà báo sẽ tìm được cách hoàn thành nhiệm vụ. Điều này cũng đúng với các diễn viên, các doanh nhân v.v... Tin vào khả năng hoàn thành công việc là lời tiên đoán cho tương lai.

Cách thứ năm: hình dung một trải nghiệm mong muốn trong tương lai như thể trải nghiệm ấy đang xảy ra ngay lúc này. Cũng như các trải nghiệm quá khứ có thể thay đổi hình ảnh trong tâm tưởng và thay đổi điều gì bạn tin là có thể, những trải nghiệm tưởng tượng cũng cho kết quả tương tự. Tôi gọi đó là *trải nghiệm thành quả trước.* Khi thành quả đã có không hỗ trợ cho tâm trạng tràn đầy sức sống và giúp làm việc hiệu quả, ta chỉ cần hình dung một thế giới như ý muốn và trải nghiệm thành quả tương lai. Như vậy, ta sẽ thay đổi được tâm trạng niềm tin và hành động của mình. Nếu là nhân viên bán hàng, kiếm việc doanh thu 10 ngàn đôla hay 100 ngàn đôla dễ hơn? Sự thật là kiếm 100 ngàn đôla dễ hơn. Hãy để tôi giải thích. Nếu mục tiêu là tạo doanh thu 10 ngàn đôla, bạn chỉ cố gắng tồn tại. Nếu đó là mục tiêu, là điều bạn tự cho là lí do khiến bạn phải làm việc cật lực, liệu bạn có nghĩ mình sẽ có tâm trạng tràn đầy sức sống hăng hái phấn khởi khi làm việc hay không. Bạn có đào sâu suy nghĩ và tràn đầy nhiệt huyết với công việc hay không. Tôi phải làm việc để có đủ tiền trả hóa đơn điện nước v.v. hằng tháng? Không biết bạn thì sao, với tôi, mục tiêu đó không hề làm tôi hứng thú.

Bán hàng ai cũng như ai: gọi điện, gặp gỡ khách hàng, vẫn phải giao hàng dù mục tiêu là gì. Thế nên, sẽ hào hứng hơn, hấp dẫn hơn khi đi làm với mục tiêu phải kiếm cho được 100 ngàn đôla doanh thu. Với tâm trạng phấn khởi như vậy, bạn sẽ hành động nhiệt tình hơn, tận dụng được những tiềm năng của mình nhiều hơn là chỉ hi vọng làm sao kiếm tiền đủ sống.

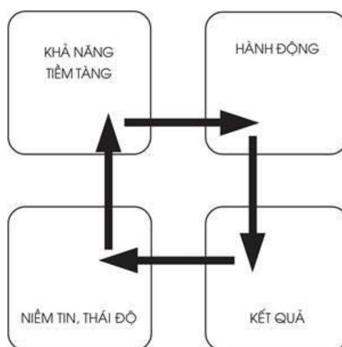
Rõ ràng không chỉ có tiền khiến ta hăng say. Nhưng dù mục tiêu có là gì, nếu hình dung một hình ảnh rõ ràng về thành quả như ý muốn và tưởng tượng như thể bạn đạt được thành quả rồi, bạn sẽ có được tâm trạng hỗ trợ tạo thành quả như mong muốn.

Hình ảnh nội tâm và niềm tin tồn tại và chỉ đúng đối với một người nhất định trong một thời điểm

nhất định. Nếu không thích, cứ việc thay đổi. Ta có các mức độ tin tưởng khác nhau, từ thấp đến cao. Ai cũng có niềm tin chủ đạo, những gì rất cơ bản, cốt yếu khiến ta có thể chết vì chúng: lòng yêu nước, gia đình và tình yêu thương. Còn lại, hầu hết chúng ta đều bị chi phối bởi những niềm tin về khả năng thành công hoặc hạnh phúc được chọn một cách vô ý thức trong suốt nhiều năm dài. Chìa khóa chính là hãy chọn niềm tin cho mình và chắc chắn rằng những niềm tin đó hỗ trợ bạn mang đến cho bạn sức sống và giúp bạn làm việc hiệu quả.

Chúng ta đã nói về tầm quan trọng của việc noi gương và bắt chước. Việc noi gương những người ưu tú bắt đầu từ việc bắt chước những niềm tin của họ. Có nhiều thứ phải mất nhiều thời gian mới có thể định hình được. Nhưng nếu có thể đọc được suy nghĩ và biết lắng nghe, bạn có thể bắt chước niềm tin của những người thành công nhất trên trái đất này. Khi J. Paul Getty mới vào đời, ông quyết định tìm hiểu niềm tin của những người thành công nhất. Sau đó, ông định hình những niềm tin tương tự cho mình. Bạn cũng có thể bắt chước một cách có ý thức niềm tin của ông và của những nhà lãnh đạo vĩ đại nhất bằng cách đọc tiểu sử của họ. Thư viện sẽ cho bạn giải pháp.

Niềm tin của bạn từ đâu mà có? Chúng có đến từ một người tầm thường, sống lê la khắp phố phường? Hay từ ti vi hoặc video? Hay từ một diễn giả đầy hào hứng và rất hấp dẫn? Nếu muốn thành công, cách khôn ngoan là chọn niềm tin một cách cẩn trọng. Đừng thơ thẩn ngoài đường và bắt chước bất cứ niềm tin nào. Điều quan trọng là biết khả năng tiềm tàng của bản thân, biết mục tiêu mình muốn có. Đó là một tiến trình chủ động để bắt đầu một niềm tin. Hãy theo sơ đồ sau:



Ai tự cho mình là bất hạnh sẽ thường xuyên không đạt được thành quả như mong muốn. Thất bại diễn ra quá thường xuyên và lâu dài đến độ họ không còn tin vào thành công nữa. Họ nỗ lực ít ỏi hoặc chẳng làm gì để khơi nguồn khả năng tiềm tàng. Cuộc sống dần trở nên vô nghĩa. Từ hành động như vậy, họ sẽ có thành quả nào đây? Tất nhiên là hậu quả đáng thương làm tan vỡ thêm hệ thống niềm tin của họ.

"Cây mọc dễ dàng không cho gỗ tốt.

Gió càng mạnh cây càng vững chắc".

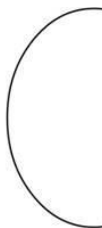
_ J. Willard Marriott

Hãy nhìn nhận vấn đề này ở một khía cạnh khác. Hãy bắt đầu với những kì vọng lớn lao. Không chỉ kì vọng, với tất cả bản thể, hãy tin tưởng, bạn sẽ thành công. Bắt đầu với kiểu giao tiếp với bản thân một cách rõ ràng, có định hướng về việc bạn biết điều gì đúng và cách sử dụng khả năng của mình. Có lẽ bạn sẽ sử dụng nó thật tốt. Loại hành động nào bạn dự định sẽ có trong thời điểm như vậy? Bạn có chậm chạp làm việc nửa vời hay không? Tất nhiên không! Bạn sẽ hưng phấn, tràn đầy nghị lực. Bạn có những kì vọng lớn lao vào thành công. Bạn đã có những vũ khí tuyệt vời đấy. Nếu nỗ lực như vậy, thành quả sẽ là gì? Rất có thể đó là những thành quả tốt đẹp. Niềm tin vào khả năng sẽ tạo ra những thành quả tuyệt vời trong tương lai. Điều này khác với vòng luẩn quẩn được nhắc tới ở trên. Giờ đây, thành công lôi kéo thành công tới. Mỗi thành công đạt được lại tạo thêm niềm tin và động lực giúp bạn thành đạt ở tầm mức cao hơn.

Một cách khác để thay đổi niềm tin: một trải nghiệm cũ được chứng minh là sai. Một lí do khiến chúng tôi thực hiện việc đi trên than hồng. Tôi không quan tâm đến việc liệu học viên có đi được trên than đỏ không. Tôi chỉ thực sự chú ý đến những người có thể làm được một việc trước đây họ nghĩ mình không làm được. Nó khiến bạn phải suy nghĩ lại về hệ thống niềm tin của chính mình.

Đời sống tinh tế và phức tạp hơn ta tưởng. Thế nên, nếu chưa thay đổi niềm tin, hãy xem xét lại hệ thống niềm tin của mình. Quyết định niềm tin nào có thể thay đổi và thay đổi như thế nào.

Kế đến xin hỏi độc giả: hình dưới đây là lõm hay lồi?



Đúng là một câu hỏi ngớ ngẩn. Nó lồi hay lõm phụ thuộc vào cách quan sát nó ở góc độ nào. Thực

tại là thực tại do ta tạo ra. Hình ảnh trong tâm tưởng hoặc niềm tin cũng là do bạn tạo ra. Nếu có niềm tin tiêu cực, chính bạn tạo ra chúng. Có rất nhiều niềm tin hỗ trợ cho khả năng ưu tú của bạn. Nhưng tôi chỉ chọn ra đây bảy niềm tin đặc biệt quan trọng.

Chương 5: Bảy ước lệ để thành đạt

"Tâm tư là lãnh địa riêng của ta. Ta có thể biến nó thanh thiên đường hay địa ngục tùy ý".

_ John Molton

Thế giới của ta do ta tự chọn cho mình, dù chọn một cách có ý thức hay vô thức. Nếu chọn hạnh phúc, đó là thứ ta sẽ có. Nếu chọn đau khổ, ta sẽ nhận lấy đau khổ. Chương trước có nói niềm tin là nền tảng của tài năng xuất sắc. Niềm tin của chúng ta là các phương pháp nhận thức có tổ chức và cụ thể. Niềm tin là lựa chọn quan trọng cách nhận thức và định hướng cho cuộc sống. Niềm tin là cách điều khiển não bộ. Vậy, bước đầu tiên để đến với tài năng ưu tú là tìm những niềm tin dẫn dắt chúng ta đến với kết quả như mong muốn.

Con đường đến với thành công bao gồm: tự biết mục tiêu, cách hành động và biết linh hoạt thay đổi cho tới khi thành công. Niềm tin cũng vậy. Phải tìm đúng niềm tin hỗ trợ cho tương lai. Tìm những niềm tin đưa ta đi bất cứ nơi đâu ta muốn. Nếu niềm tin đang có không làm được việc ấy, hãy từ bỏ chúng và tìm những niềm tin mới.

Đôi khi, người ta lảng tránh khi nghe nói về ước lệ thành công. Ai muốn sống với ước lệ cơ chứ? Thực ra, ý tôi là: thực ra ta không biết thế giới thực như thế nào. Không biết hình vẽ kia là lồi hay lõm. Không biết niềm tin của ta đúng hay sai. Nhưng ta biết đâu là niềm tin có hiệu quả, có nghĩa là ta biết niềm tin nào hỗ trợ cho ta, khiến cuộc sống phong phú hơn, làm ta thành người tốt hơn, giúp ta và giúp người khác đi đến thành công.

Chương này sử dụng từ "ước lệ" để luôn nhắc nhở độc giả rằng: không ai biết chính xác sự vật hiện tượng mang bản chất gì. Ví dụ, nếu biết hình vẽ trên là lồi, ta sẽ không coi nó là lõm nữa. Dùng từ "ước lệ" là cách hữu dụng để nhắc chúng ta rằng: ta tin ít hay nhiều không quan trọng. Hãy mở lòng đón nhận nhiều khả năng khác và học hỏi không ngừng. Bạn đọc hãy xem bảy niềm tin dưới đây và quyết định liệu chúng có hữu dụng với mình hay không.

Niềm tin thứ nhất: chuyện gì xảy ra đều có lý do, mục đích và đều có ích. Hãy nhớ chuyện của Mitchell. Đâu là niềm tin cơ bản giúp anh vượt qua nghịch cảnh? Anh quyết định coi mọi chuyện đến với anh là bình thường. Bắt buộc nó phải phục vụ cho anh theo cách anh muốn. Tương tự, ai thành

đạt cũng phi thường khi tập trung vào một vấn đề khả thi trong một hoàn cảnh nhất định và thành quả do hoàn cảnh mang lại. Dù cho phản hồi từ môi trường của họ có tiêu cực tới đâu, họ cũng suy nghĩ về những khả năng tích cực. Họ nghĩ rằng mọi việc xảy ra đều có lý do và họ đều tận dụng nó như một cơ hội. Họ tin mọi nghịch cảnh đều mang hạt giống của lợi ích to lớn. Lợi ích ấy không kém hoặc có khi còn lớn hơn những thiệt hại do nghịch cảnh mang lại.

Dành thời gian suy nghĩ về niềm tin của bạn. Nói chung, bạn mong chờ mọi chuyện diễn ra tốt đẹp hay diễn ra tồi tệ? Bạn trông đợi những nỗ lực lớn nhất của bạn sẽ đạt được tới thành công hay cho rằng những nỗ lực ấy cản đường bạn? Bạn có nhận thấy cơ hội tiềm tàng trong hoàn cảnh hay chỉ nhìn ra những chướng ngại do hoàn cảnh đưa đến cho mình? Nhiều người hay nghĩ về những gì tiêu cực hơn là tích cực. Bước đầu tiên để thay đổi là nhận ra đâu là mặt tích cực, đâu là mặt tiêu cực. Niềm tin vào giới hạn tạo ra những con người có năng lực hạn hẹp. Chìa khóa chính là: hãy tháo dỡ rào cản ấy và hành động với nghị lực lớn hơn nữa. Các lãnh tụ trong nền văn hóa Mỹ đều là những người thấy trước được cơ hội. Họ đến sa mạc nhưng đã thấy trước vùng đất khô cằn hoang vu tiềm ẩn một khu vườn hoa lá xum xuê. Nếu có niềm tin vững vàng vào khả năng, rất có thể bạn sẽ đạt được thành công.

Niềm tin thứ hai: không hề có thất hại. Chỉ có hệ quả. Niềm tin này cũng quan trọng như niềm tin thứ nhất. Hầu ai cũng đều định hình nỗi lo sợ một thứ có tên gọi là *thất hại.* Ai cũng có lần muốn thứ này nhưng lại được thứ khác. Nào hỏng thi, nào thất tình. Hoặc thực hiện một kế hoạch kinh doanh nhưng mọi việc không như ý muốn. Tôi thường sử dụng từ *kết quả và hệ quả* trong cuốn sách này bởi vì đó chính là thứ những người thành đạt luôn nhìn nhận. Họ không mang khái niệm thất bại, họ không tin vào thất bại. Họ không tính đến thất bại.

Ai cũng thành công và dành được một loại hệ quả nhất định. Những người thành đạt lớn không phải là người không thất bại. Đơn giản họ biết rằng: nếu đã cố làm việc A nhưng lại có kết quả B, đó là lúc rút ra bài học kinh nghiệm. Họ tận dụng ngay bài học đó và đơn giản thử cách khác. Họ luôn có hành động mới mẻ và có thành quả mới mẻ.

Hãy nghĩ về điều này: ngày hôm nay bạn có tài sản gì, lợi ích gì hơn ngày hôm qua? Tất nhiên câu trả lời là *kinh nghiệm.* Người sợ thất bại sẽ hình dung việc không nên làm. Những hình ảnh từ cách hình dung ấy ngăn trở họ hành động, khiến họ không thể chắc chắn đạt được thành tựu như họ mong

muốn. Bạn có sợ thất bại không? Bạn cảm nhận như thế nào về tiến trình học hỏi? Ta có thể học từ kinh nghiệm của mỗi người ta gặp. Như vậy, ta sẽ luôn thành công trong mỗi việc làm.

Mark Twain từng nói: “Không có gì buồn hơn tiếng thở dài của người còn trẻ mà đã bi quan!”. Ông nói đúng. Ai tin vào thất bại gần như đã cầm chắc một cuộc sống tầm thường. Thất bại là thứ người thành đạt không chấp nhận. Họ không ủ ê cả ngày, nghĩ về thất bại. Họ không nuôi những cảm xúc tiêu cực, một thứ không mang lại tác dụng gì.

Chúng ta còn có câu chuyện nổi tiếng về Thomas Edison. Khi thử đến lần 9999 vẫn không thể thiết kế thành công bóng đèn tròn, có người hỏi ông: “Liệu ông có chịu chấp nhận thất bại thứ 10.000 không?”. Ông đáp: “Tôi không thất bại. Tôi chỉ thấy có một cách khác chứng minh cho tôi thấy việc phát minh bóng đèn tròn của tôi chưa thành công mà thôi”. Ông chỉ khám phá ra một loạt những việc làm mang đến một kết quả khác với kết quả ông mong đợi.

“Mỗi nghi ngờ là đoạn đường đầy phản trắc.

Nghi ngờ khiến ta mất đi cơ hội nhờ đó lẽ ra sẽ thắng lợi.

Bởi chính sự nghi ngờ khiến ta sợ nỗ lực”.

_ William Shakespeare

Kẻ chiến thắng, các nguyên thủ quốc gia và các bậc thầy, những người có năng lực cá nhân đều hiểu rằng: nếu thử cố làm một việc và không có được kết quả như mong muốn, đơn giản đó chỉ là sự phản hồi từ thực tại. Họ sử dụng thông tin phản hồi để trau dồi thêm khả năng của mình. Thông tin phản hồi (chứ không phải thất bại) cho ta biết cần phải làm gì để có được thành quả như mong đợi. Buckminster Fuller từng viết: “Những gì loài người biết đều là kết quả của trải nghiệm thử và sai. Loài người học hỏi nhờ sai lầm”. Có khi ta rút ra bài học kinh nghiệm từ sai lầm của mình, có khi từ sai lầm của người khác. Hãy dành một phút để nhớ lại năm thất bại lớn nhất trong cuộc đời bạn. Bạn đã học được gì trong thất bại này? Chúng chính là những bài học quí giá nhất mà bạn từng học được từ cuộc sống.

Tin vào thất bại là đầu độc tư tưởng. Khi cứ chất chứa những cảm xúc tiêu cực, bạn sẽ tác động đến tình trạng tâm lý, đến tiến trình suy tưởng và cả tâm trạng nữa. Một trong những rào cản lớn nhất đối

với nhiều người là nỗi lo sợ thất bại. Tiến sĩ Robert Schuller thường truyền bá khái niệm về lối suy nghĩ giúp nắm bắt cơ hội, đã từng hỏi một câu rất hay: "Đâu là việc bạn phải nỗ lực làm nếu biết mình không thể thất bại?". Riêng bạn, bạn sẽ trả lời ra sao? Nếu thực sự tin mình không thể thất bại, bạn sẽ có nhiều hành động mới và thành quả tuyệt vời. Bạn có muốn thử hành động chăng? Ngay bây giờ, hãy nhìn nhận trên đời không hề có thứ gì là thất bại. Chỉ có hệ quả. Ai mà chẳng tạo ra một hệ quả nào đó. Nếu đó không phải thứ mong muốn, bạn có thể thay đổi hành động và có được những hệ quả mới. Hãy gạch bỏ từ *thất bại,* khoanh tròn từ *hệ quả* và tự nhủ mình nên rút ra bài học kinh nghiệm từ bất cứ trải nghiệm nào.

Niềm tin thứ ba: dù bất cứ chuyện gì xảy ra hãy nhận trách nhiệm về mình. Một nhân tố góp phần xây dựng nhân cách của những lãnh đạo vĩ đại và những người thành công là: hành động của họ xuất phát từ niềm tin rằng họ có thể tạo ra thế giới riêng của mình. Ta luôn nghe họ nhắc đi nhắc lại câu: "Tôi nhận việc này. Tôi sẽ quan tâm đến nó".

Không phải ngẫu nhiên, quan điểm ấy là chung của mọi lãnh tụ và nguyên thủ quốc gia. Người thành đạt có xu hướng tin rằng: dù chuyện xảy ra có là gì, xấu hoặc tốt, họ tạo ra sự việc ấy. Nếu không là hành động trực tiếp, vậy là suy nghĩ họ từng có trong tâm tưởng. Dù chưa có khoa học gia nào có thể chứng minh rằng: tư tưởng tạo ra thực tiễn, nhưng đó là một ước lệ hữu dụng, một niềm tin mang lại sức mạnh cho ta. Đó chính là lý do tại sao tôi khuyên độc giả hãy tin vào nó. Ta cảm nhận mọi trải nghiệm trong đời (dù bằng hành động hay bằng suy nghĩ) và rút ra bài học kinh nghiệm từ những trải nghiệm ấy.

Nếu không tin chính ta tạo ra thế giới riêng của mình, dù thành công hay thất bại, bạn cũng đang phó mặc cho hoàn cảnh định đoạt. Ta cho rằng mọi chuyện đều tự nó xảy đến. Còn ta là đối tượng, không phải chủ thể. Nếu tôi cũng tin như vậy, tôi đã từ bỏ thế giới này và tìm kiếm một nền văn hóa khác, một thế giới khác, một hành tinh khác từ rất lâu rồi.

Nhận trách nhiệm về mình là một trong những đánh giá hữu dụng nhất về mức độ trưởng thành về năng lực của một con người. Đó cũng là một ví dụ về một niềm tin hỗ trợ cho mọi niềm tin, về khả năng hiệp lực của một hệ thống niềm tin thống nhất. Nếu không tin vào thất bại, nếu biết sẽ được kết quả như mong muốn, bạn không có gì phải mất. Mọi thứ đạt được đều do bạn chịu trách nhiệm. Nếu tự chủ, bạn sẽ thành công.

Tổng thông John Kennedy có niềm tin như vậy. Dan Rather có lần nói John Kennedy là nguyên thủ

quốc gia đích thực bởi trong một sự kiện tai tiếng, ông đã xuất hiện trước công chúng Mỹ nói rằng: sự kiện này là một hành động tàn bạo và đáng lẽ không bao giờ được xảy ra. Sau đó, ông hoàn toàn nhận trách nhiệm về mình vì đã để xảy ra sự kiện ấy. Khi làm như vậy, ông đã chuyển đổi bản thân từ một chính trị gia trẻ tuổi có năng lực trở thành một nguyên thủ quốc gia thực thụ. Kennedy đã làm việc mà bất cứ nguyên thủ quốc gia vĩ đại nào từng làm. Người biết chịu trách nhiệm về mình là người có năng lực. Những ai lảng tránh trách nhiệm là không có năng lực.

Nguyên tắc về tinh thần trách nhiệm cũng đúng ở mức độ cá nhân. Ai cũng có lần cố bày tỏ cảm xúc tích cực với một người nào đó. Ta cố nói với họ rằng ta yêu mến họ, ta hiểu rắc rối họ phải gánh chịu. Thay vì hiểu đó là một thông điệp tích cực, họ lại chọn thông điệp tiêu cực: họ bực bội, cáu giận. Thông thường, ta có xu hướng trả đũa bằng sự tức tối rồi đổ lỗi cho họ và bắt họ phải chịu trách nhiệm về suy nghĩ ác ý của mình. Đó là cách dễ dàng nhưng không phải lúc nào cũng là cách thông minh nhất. Thực tế, giao tiếp cũng phải được định hướng: ta vẫn có thể có một cuộc giao tiếp như mong muốn nếu nhớ tới hệ quả: hành vi bạn muốn tạo ra. Mọi chuyện tùy thuộc vào bạn trong việc thay đổi hành vi, giọng nói, biểu hiện của nét mặt,v.v... Phản hồi là ý nghĩa của giao tiếp. Thay đổi hành động sẽ thay đổi tính chất của giao tiếp. Hãy luôn chịu trách nhiệm! Bạn sẽ giữ được năng lực thay đổi kết quả mình tạo ra.

Niềm tin thứ tư: không cần thiết hiểu mọi thứ, để có thể lợi dụng tất cả. Nhiều người thành đạt sống bằng những niềm tin hữu dụng. Họ không tin rằng họ cần phải biết mọi thứ để tận khai thác thông tin mình biết. Họ biết tận dụng những gì là cốt yếu. Họ không cho rằng cần phải đi sâu vào từng chi tiết. Nếu nghiên cứu về những nhân vật có thế lực, bạn sẽ thấy họ có tri thức về rất nhiều lĩnh vực nhưng thông thường ít khi lão luyện về một lĩnh vực cụ thể. Họ không chú ý từng chi tiết trên con đường sự nghiệp của mình.

Trong chương đầu, ta nói học hỏi nhờ bắt chước có thể tiết kiệm một trong những nguồn lực không gì có thể thay thế được: thời gian. Khi quan sát người thành đạt để tìm những hoạt động cụ thể giúp họ có thành quả tốt, ta có thể bắt chước hành động của họ. Như vậy, ta sẽ có thành quả giống họ với lượng thời gian ít hơn. Thời gian là thứ chẳng ai cho ta được. Những người thành đạt luôn xứng danh là những kẻ keo kiệt về thời gian. Họ rút ra bản chất về tình huống, tìm lấy những gì mình cần và không bận tâm với những gì còn lại. Tất nhiên, nếu tò mò về một vấn đề cụ thể (ví dụ muốn hiểu cách một động cơ vận hành hoặc cách hình thành một loại sản phẩm nhất định) họ sẽ dành thêm thời

gian nghiên cứu. Nhưng họ luôn ý thức về việc họ cần gì. Họ luôn biết điều gì là quan trọng, điều gì không.

Niềm tin thứ năm: con người là vốn quý nhất. Những người ưu tú (người có được những thành quả xuất sắc) nói chung đều ý thức rất nhiều về việc tôn trọng và đề cao người khác. Họ có tinh thần đồng đội. Có tinh thần vì mục đích chung và tinh thần đoàn kết. Điểm chủ yếu của nhiều đầu sách về kinh doanh hiện nay như *Đổi mới và tài kinh doanh, Tìm kiếm sự hoàn hảo, Một phút làm lãnh đạo...* đang đề cập tới là: thành công sẽ không bền lâu nếu không biết tạo ra sự hòa hợp giữa mọi người. Cách để thành đạt chính là hình thành một đội ngũ nhân viên làm việc thành công và biết đoàn kết. Những bài báo thán phục các xí nghiệp tại Nhật Bản không hiếm. Ở Nhật, công nhân và giới quản lý đều ăn trưa trong cùng một căng tin. Họ cùng đóng góp vào quá trình đánh giá khả năng làm việc. Thành công của người Nhật đã phản ánh những ý tưởng quý báu mà bất cứ ai cũng có thể thực hành: hãy tôn trọng con người. Đừng cố thao túng họ.

Các tác giả của cuốn sách *Tìm kiếm sự hoàn hảo* (In Search of Excellence) đã chọn lọc các thành tố tạo nên những công ty thành đạt. Một trong những thành tố cơ bản là sự quan tâm đầy tình cảm đối với con người. "Thật khó có nhân tố nào tạo nên các công ty ưu tú lại hiệu quả hơn nhân tố tôn trọng con người". Các công ty thành đạt đối xử với nhân viên với lòng tôn trọng và đề cao phẩm giá của họ. Họ coi nhân viên là đồng sự, không phải là công cụ. Nghiên cứu chỉ ra rằng: mười tám trong số hai mươi giám đốc điều hành của công ty Hewlett - Packard được phỏng vấn đều nói thành công của công ty phụ thuộc vào nét văn hóa coi trọng con người của Hewlett - Packard. Hewlett - Packard không phải là công ty bán lẻ, phục vụ khách hàng, làm dâu trăm họ hay một công ty dịch vụ sống bằng sự tín nhiệm của khách hàng. Đó là công ty hoạt động trên một trận chiến phức tạp, thuộc lĩnh vực công nghệ hiện đại. Tuy nhiên công ty luôn coi việc chiêu hiền đãi sĩ là một nhân tố quan trọng hàng đầu.

Ở đâu cũng vậy, nói thường dễ hơn làm. Ai cũng có thể nói trơn tru về ý tưởng đối xử với con người bằng sự tôn trọng (dù trong gia đình hoặc trong doanh nghiệp). Nhưng làm không lúc nào dễ dàng. Mong độc giả hãy giữ trong tâm trí hình ảnh người cầm lái đưa tàu rẽ sóng đến bến bờ cuối cùng. Cuộc đời cũng vậy. Ta luôn phải sáng suốt, linh hoạt, tái thích ứng hành vi của mình với môi trường, tái xác định lại hành động của ta để chắc chắn ta đi đúng hướng mình mong muốn. Nói: "Tôi luôn tôn trọng con người" và làm được điều đó hoàn toàn không dễ như nhau. Những người thành đạt luôn biết hỏi ý kiến người khác. "Làm thế nào để làm việc này tốt hơn?", "Làm thế nào để sửa chữa

sai lầm này?", "Làm thế nào ta có được thành quả tốt đẹp hơn?". Họ biết rằng một cây làm chẳng nên non. Một người dù thông minh tới đâu cũng sẽ thấy rất khó khăn trong việc tập hợp những tài năng có tinh thần hợp tác, để lập thành một đội làm việc hiệu quả.

Niềm tin thứ sáu: làm như chơi. Bạn có biết ai thành công to lớn bằng cách làm một việc họ căm ghét không? Tôi không biết ai như thế cả. Một trong những chìa khóa đến với thành công là tạo nên cuộc hôn nhân tốt đẹp giữa những gì bạn làm và những gì bạn yêu mến. Pablo Picasso từng nói: "Khi làm việc tôi thấy thoải mái. Ăn không ngồi rồi hay hầu chuyện khách khứa đều làm tôi mệt mỏi".

Ta không vẽ giỏi như Picasso. Nhưng ta sẽ làm hết sức mình nếu hiểu rằng công việc mang lại sức sống và niềm vui cho ta. Ta có thể áp dụng mọi tính chất và thành tố của cuộc chơi vào công việc. Mark Twain từng nói: "Bí quyết để thành công là biến sự nghiệp của mình thành một kỳ nghỉ". Dường như đó là việc mà người thành đạt thường làm.

Ngày nay, chúng ta nghe nói nhiều về người nghiện việc. Nhiều người hình như làm việc với nỗi ám ảnh không lành mạnh.

Các nhà nghiên cứu khám phá nhiều điều đáng ngạc nhiên về những người nghiện việc. Họ dường như là người tập trung hoàn toàn vào công việc, bởi vì họ thích việc mình làm. Công việc mang đến cho họ thử thách, niềm vui, làm cuộc sống của họ phong phú hơn. Với họ, làm giống người bình thường chơi. Làm việc là cách mở rộng kho kiến thức, giúp họ học thêm nhiều điều mới mẻ và khai phá những con đường mới.

Phải chăng có loại nghề nghiệp hấp dẫn hơn nhiều nghề nghiệp khác? Tất nhiên. Chìa khóa là phải tìm được những công việc như vậy. Nếu bạn tìm được những cách sáng tạo để làm tốt công việc của mình, nó sẽ giúp bạn làm việc tốt hơn. Nếu cho rằng công việc chỉ là một gánh nặng, là cách kiếm tiền, rất có thể thực tế sẽ đúng như vậy.

Trước đây chúng ta đã nói về tính chất hiệp lực của hệ tư tưởng thống nhất. Có niềm tin tích cực hỗ trợ cho các niềm tin tích cực khác. Sau đây là một ví dụ nữa. Không có công việc đưa ta vào tình trạng bế tắc. Chỉ có những người không còn nhận ra cơ hội, người quyết định sẽ không chịu trách nhiệm về việc mình làm, người chọn cách tin vào thất bại... mà thôi. Tôi không gợi ý bạn nên nghiện việc. Tôi cũng không cho rằng ta nên định hướng thế giới của mình chỉ xoay quanh công việc.

Nhưng bạn sẽ làm cho thế giới của mình phong phú hơn, công việc của mình thú vị hơn nếu cũng tò mò, hình dung về công việc với những hình ảnh sống động như khi chơi đùa và khám phá.

Niềm tin thứ bảy: sẽ không có thành công vĩnh cửu nếu không có sự tận tụy. Những ai thành đạt đều tin vào sức mạnh của lòng tận tụy. Nếu như có một niềm tin duy nhất không thể tách rời khỏi thành công đó chính là: thành công to lớn luôn đi cùng sự tận tụy. Quan sát những người thành đạt dù bất cứ lĩnh vực nào, bạn sẽ thấy: chưa chắc họ đã là người giỏi nhất hoặc thông minh nhất, nhanh nhẹn nhất hoặc mạnh mẽ nhất. Nhưng họ là những người tận tụy nhất. Nghệ sĩ balê nổi tiếng người Nga Anna Pavlova đã từng nói: "Chỉ theo một mục đích và không bao giờ dừng lại. Đó chính là bí quyết để thành công". Đó không gì khác ngoài công thức thành công tối thượng: biết mục đích, học tập theo những tấm gương sáng, hành động, bồi dưỡng kỹ năng tinh nhạy trong việc biết mình sẽ đạt được kết quả gì và liên tục chọn lọc cho tới khi có được thứ mình muốn.

Tận tâm tận lực với công việc là một thành tố quan trọng để đạt tới thành công ở bất cứ lĩnh vực nào. Trước khi có được thời hoàng kim, Dan Rather đã là một huyền thoại về một phóng viên truyền hình làm việc chăm chỉ nhất tại Houston. Người ta vẫn còn kể cho nhau nghe câu chuyện anh kiên trì bám trụ hiện trường để viết bài, mặc cho cơn bão khủng khiếp đang gầm rú tiến về hướng miền duyên hải Texas. Ngày nay, nhiều người vẫn nói về Michael Jackson. Họ cho rằng Jackson đạt được thành công quá nhanh chóng. Nhanh chóng sao? Michael Jackson có tài năng tuyệt vời? Chắc chắn rồi. Nhưng anh cũng làm việc hết mình kể từ khi mới lên năm tuổi. Khi đó, anh đã làm việc trong ngành giải trí, luyện tập giọng hát, hoàn thiện kỹ năng múa và tự viết các bài hát cho mình. Chắc chắn anh có tài năng thiên bẩm. Anh cũng được nuôi dạy trong môi trường hỗ trợ cho anh rất nhiều. Anh phát triển hệ thống niềm tin đã nuôi dưỡng tài năng của anh. Anh có nhiều tấm gương thành công để noi theo. Anh có một gia đình nghệ sĩ định hướng cho nghề nghiệp của anh. Nhưng trên tất cả vẫn là: anh sẵn sàng trả giá để có thành công. Những người thành đạt sẵn sàng làm bất cứ điều gì để có được thành công. Chính điều này quan trọng hơn tất cả. Nó đã tách biệt hẳn người thành công với người bình thường.

Còn niềm tin nào khác nuôi dưỡng cho tinh hoa? Chắc chắn là có. Khi nghĩ về những niềm tin ấy, bạn sẽ thấy vui vẻ hơn. Khi đọc hết cuốn sách này, bạn sẽ để tâm hơn khi tìm những đặc điểm khác thêm vào danh sách niềm tin nói trên. Hãy nhớ: thành công luôn để lại manh mối. Hãy nghiên cứu những tấm gương thành đạt. Tìm những niềm tin quan trọng của người thành đạt để nâng cao năng lực và hành động hiệu quả, không ngừng tạo ra những thành quả kỳ diệu. Bảy niềm tin nói trên đã

làm nên điều kỳ diệu với những người trước bạn. Tôi tin rằng chúng cũng làm nên điều kỳ diệu nếu bạn tin tưởng vào chúng.

Nhiều người hỏi: Vậy phải làm gì với những niềm tin không hỗ trợ ta? Phải làm gì với những niềm tin tiêu cực? Làm thế nào thay đổi niềm tin? Bạn đã đi được bước đầu tiên trong giải pháp: ý thức về niềm tin. Bạn biết mình muốn gì. Bước thứ hai là hành động. Học cách kiểm soát niềm tin và những hình ảnh trong tâm tưởng. Học cách điều khiển não bộ.

Giờ đây tôi sẽ chia sẻ cùng độc giả những kĩ năng hữu hiệu để sử dụng những kiến thức từ các chương trước. Đã tới lúc chúng ta tìm hiểu.

Chương 6: Làm chủ trí tuệ: Cách kiểm soát não bộ

"Đừng bới lông tìm vết. Tốt hơn, hãy tìm giải pháp."

_ HerryFord

Phương pháp thay đổi của tôi, và của lí thuyết NLP rất khác biệt so với phương pháp được sử dụng trong các trường dạy trị liệu. Tại các trường lớp, tiêu chuẩn trị liệu quá giống nhau. Nhiều nhà trị liệu tin rằng: để thay đổi, bạn phải quay trở lại những trải nghiệm tiêu cực giấu kín trong tâm hồn và cảm nhận nó lần nữa. Ý tưởng này có nghĩa: ai có kỉ niệm buồn trong đời thường tích tụ trải nghiệm như dự trữ một loại chất lỏng. Nếu cứ tích tụ mãi, cuối cùng khi không còn chỗ để chứa, chúng sẽ tràn ra. Cách duy nhất (theo các nhà trị liệu) là trải nghiệm lại những sự kiện khó chịu và nỗi đau một lần nữa, sau đó xóa sổ chúng một lần cho xong.

Theo tôi, đó là một trong những cách trị liệu kém tác dụng nhất. Thứ nhất, khi yêu cầu chủ thể quay lại và trải nghiệm lại những nỗi đau khủng khiếp, ta đã đặt họ vào trạng thái đau đớn nhất họ có thể có. Nếu làm thế, ta chỉ làm giảm đi nguồn nghị lực của họ, loại bỏ cơ hội cho họ có được những hành vi mới mẻ, tràn đầy sức sống và có thành quả như mong muốn. Thực ra, phương pháp ấy thậm chí còn tăng thêm nỗi đau và trạng thái tinh thần chán nản. Bằng cách bắt người bệnh phải trải nghiệm những trạng thái tự hạn chế gây nên đau đớn cho họ (dù chỉ về mặt tinh thần), rất có khả năng trạng thái ấy sẽ quay lại với họ trong tương lai. Càng cố hồi tưởng một trải nghiệm, càng khiến ta không thể quên trải nghiệm ấy. Có thể đó chính là lí do rất nhiều các phương pháp trị liệu truyền thông làm mất không ít thời gian mới có được kết quả khả quan.

Tôi có nhiều bạn tốt là bác sĩ trị liệu. Họ quan tâm chân thành tới bệnh nhân. Họ tin rằng những gì họ làm tạo ra sự khác biệt. Đúng vậy. Trị liệu theo cách truyền thống có kết quả hẳn hoi. Tuy nhiên vấn đề là liệu kết quả đó có làm giảm nỗi đau của bệnh nhân trong một thời gian ngắn hay không? Câu trả lời là có, nếu ta học hỏi phương pháp của một bác sĩ trị liệu hiệu quả nhất trên thế giới. Đó chính là điều Bandler và Grinder làm. Nếu nắm vững nguyên lí đơn giản về hoạt động của não bộ, ai cũng có khả năng làm bác sĩ trị liệu và nhà tư vấn cho chính mình. Nếu thế, bạn còn làm được nhiều hơn trị liệu thông thường. Bạn có thể thay đổi cảm xúc tình cảm hoặc hành vi của bản thân trong một thời gian ngắn.

Để có thành quả hữu hiệu hơn, nên bắt đầu tạo một khuôn mẫu mới cho tiến trình thay đổi. Nếu bạn tin các rắc rối của bạn được lưu trữ trong tâm hồn bạn nhiều đến độ, như dòng nước chảy, chúng sẽ tràn ra ngoài thì đó chính xác là thứ bạn phải trải nghiệm. Ngược lại, tôi không coi nỗi đau khổ được tích tụ giống như chất lỏng gây chết người.

Tôi coi hoạt động của hệ thần kinh giống một máy thu thanh hơn. Con người lưu giữ kỷ niệm được ghi nhận trong não bộ tựa một máy thu thanh. Bất cứ khi nào có kích thích tương ứng từ môi trường, những hồi ức lại quay về. Cũng như những gì được lưu trữ vào băng đĩa sẽ được phát lại nếu ta nhấn nút PLAY. Tùy ta quyết định: hoặc nghe lại bài hát vui vẻ. Hoặc nhấn nghe lại những bài hát gây đau buồn. Nếu kế hoạch trị liệu là "nhấn nút" nghe mãi bài hát buồn, bạn sẽ càng tăng thêm tâm trạng tiêu cực đang muốn thay đổi.

NLP phân tích cấu trúc trải nghiệm của con người chứ không phải phân tích nội dung trải nghiệm ấy. Dù luôn thông cảm với quan điểm riêng của từng người, ta cũng không nên nguyền rủa những gì đã xảy ra. Điều đáng quan tâm nhất là tìm hiểu vai trò của trí tuệ ảnh hưởng tới tâm trạng. Đâu là sự khác biệt trong việc tạo ra tâm trạng chán nản hay tâm trạng ngây ngất mê say? Sự khác biệt chính là cách xây dựng hình ảnh trong tâm tưởng.

"Không có quyền năng nào ảnh hưởng đến tôi sâu rộng bằng quyền năng có được nhờ những suy nghĩ có ý thức của tôi".

_ *Anthony Robbins*

Ta hình thành hình ảnh trong tâm tưởng thông qua năm giác quan: thị giác, thính giác, xúc giác, vị giác và khứu giác. Bất cứ kinh nghiệm nào được lưu trữ trong tâm trí đều được hình thành thông qua những giác quan này. Trong đó, ba giác quan chủ yếu: thị giác, thính giác và xúc giác đưa thông điệp đến não bộ.

Những phương thức cảm nhận ấy chính là cách ta hình thành hình ảnh trong tâm tưởng. Năm giác quan hay năm hệ thống cảm nhận là những thành phần giúp hình thành nên trải nghiệm hay kết quả. Dù kết quả có đặc biệt đến đâu cũng được tạo bởi những hoạt động thể chất và tinh thần cụ thể. Nếu bắt chước chính xác những hoạt động ấy, bạn cũng có kết quả tương tự. Để có một thành quả, bạn nhất định phải hiểu thành tố nào cần phải có để có chúng. Mọi thành tố của trải nghiệm đều đến từ

năm giác quan (năm phương thức cảm nhận). Tuy nhiên, biết mình cần thành tố nào vẫn chưa đủ. Để có được chính xác thành quả như mong muốn, bạn cần biết chính xác mỗi thành tố cần bao nhiêu. Nếu bạn sử dụng quá ít hoặc quá nhiều một thành tố nhất định, bạn sẽ không có được chất lượng của thành quả như mong muốn.

Khi muốn thay đổi, người ta thường thay đổi một hoặc hai thứ sau đây: cách cảm nhận (tâm trạng) và cách hành động.

Để thay đổi hình ảnh trong tâm tưởng, ta cần hai thứ. Một là thay đổi thứ ta cảm nhận. Ví dụ, thay vì hình dung một viễn cảnh tồi tệ nhất có thể, ta thay đổi bằng cách hình dung viễn cảnh tốt đẹp nhất có thể. Hoặc ta có thể thay đổi cách ta cảm nhận. Nhiều người có được chìa khóa trí tuệ để kích hoạt não bộ đáp ứng hoàn cảnh theo cách họ muốn. Ví dụ, có người thấy rằng hình dung một điều cụ thể trong tâm trí sẽ mang lại nguồn động lực vô cùng lớn đối với họ. Người khác lại thấy rằng giọng nói họ thường sử dụng để tự nhủ về chuyện xảy ra lại mang lại sự khác biệt to lớn nhất trong việc tạo nguồn động lực cho họ.

Hầu như ai cũng có phương thức phụ có thể ngay lập tức kích hoạt phản ứng nội tâm. Một khi phát hiện một cách khác biệt để nhìn nhận sự vật hiện tượng và thay đổi tác động của chúng, ta có thể làm chủ được trí tuệ. Ta bắt đầu hình dung sự vật hiện tượng theo cách mang lại sức mạnh cho ta, chứ không phải hạn chế ta.

Nếu ai đó có được thành quả ta muốn học hỏi, ta cần biết nhiều hơn là chỉ biết người đó đã hình dung điều gì trong tâm trí và tự nhủ điều gì với bản thân. Ta cần các công cụ sắc xảo hơn để thực sự hiểu chuyện gì đang xảy ra trong tâm trí. Đó là lúc các phương thức cảm nhận đóng vai trò quan trọng. Chúng cũng như một lượng chính xác các thành tố ta cần để tạo ra một thành quả. Chúng là những viên gạch nhỏ nhất, chính xác nhất, ta cần để xây dựng nên cấu trúc của trải nghiệm con người. Để có thể hiểu và làm chủ cách hình dung thế giới bên ngoài, ta cần phải biết nhiều hơn về nó. Ta cần biết hình ảnh đó là sáng hay tối, trắng đen hay có màu sắc. Chuyển động hay tĩnh tại. Tương tự, ta cần biết một sự giao tiếp về âm thanh là lớn hay nhỏ, gần hay xa, âm thanh vang dội hay thoảng qua. Ta cũng muốn biết một trải nghiệm xúc giác là mềm mại hay cứng rắn, sắc bén hay nhẵn nhụi, mềm dẻo hay cứng nhắc.

Một nét đặc biệt quan trọng nữa là hình ảnh đó kết hợp hay tách biệt. Một hình ảnh kết hợp là hình ảnh bạn cảm nhận như thể bạn thật sự có mặt trong khung cảnh tưởng tượng. Bạn nhìn nhận nó bằng

cặp mắt chính mình. Nghe hoặc cảm nhận như thể bạn thật sự có mặt tại không gian và thời gian xảy ra sự việc. Một hình ảnh tách rời là hình ảnh bạn cảm nhận như thể bạn thấy nó không thuộc về mình. Hình ảnh riêng biệt cũng giống như một cuốn phim chiếu trước mắt bạn vậy.

Bằng cách sử dụng sự khác biệt giữa thể thức hình dung như liên tưởng và tách biệt, bạn có thể thay đổi kinh nghiệm sống rất nhiều. Hãy nhớ: mọi hành vi đều là kết quả của tâm trạng. Những tâm trạng tạo ra hình ảnh tưởng tượng trong tâm trí: những điều ta hình dung tự nhủ về bản thân... Như đạo diễn có thể thay đổi hiệu ứng đặc biệt với cuốn phim trình chiếu với khán giả, bạn có thể thay đổi tác động của bất cứ trải nghiệm nào. Đạo diễn có thể thay đổi góc quay của camera, độ lớn của âm thanh, loại nhạc phim, tốc độ và lượng chuyển động của hình ảnh, màu sắc và chất lượng hình ảnh... và như vậy ông ta tạo ra bất cứ tâm trạng nào ông ta muốn khán giả có. Bạn có thể chỉ đạo cho não bộ theo cách tương tự để tạo ra thứ tâm trạng hay hành vi hỗ trợ cho những nhu cầu và mục tiêu lớn nhất của bạn.

Hãy nghĩ về một kỉ niệm vô cùng dễ chịu xảy ra hoặc cố từ lâu. Chỉ cần nhắm mắt, thư giãn và nghĩ về kí ức ấy. Tiếp đến, hãy làm cho hình ảnh tưởng tượng trong tâm trí sáng dần lên. Khi hình ảnh sáng dần lên, hãy chú ý: tâm trạng của bạn cũng thay đổi. Hãy mang bức ảnh hình dung đến gần bạn hơn. Sau đó, dừng lại, làm cho nó lớn lên. Điều gì xảy ra khi bạn tác động vào hình ảnh như vậy? Nó thay đổi cường độ của trải nghiệm đúng không? Khi khiến một kí ức dễ chịu lớn hơn, sáng hơn và gần hơn, bạn đã tạo ra một hình ảnh thậm chí có tác động mạnh mẽ hơn và làm bạn dễ chịu hơn, làm tăng tác động mạnh mẽ và sự dễ chịu của hình ảnh tưởng tượng. Việc làm này đặt bạn vào một tâm trạng vui vẻ hơn và mạnh mẽ hơn nữa.

Ai cũng có ba phương thức cảm nhận, hay hệ thống nhận thức: thị giác thính giác và xúc giác; nhưng ta dựa vào ba thể thức này ở mức độ khác nhau. Nhiều người sử dụng não bộ chủ yếu bằng hình ảnh trực quan. Họ phản ứng với những hình ảnh họ cảm nhận trong tâm trí. Người khác chủ yếu dựa vào âm thanh. Có người lại dựa vào cơ quan xúc giác; họ phản ứng mạnh mẽ nhất với những gì họ nghe thấy hoặc cảm thấy. Thế nên, sau khi bạn đã có được nhiều hình ảnh tưởng tượng, hãy làm tương tự với hệ thống cảm nhận khác như xúc giác và thính giác.

Không phải ai cũng phản ứng theo cách giống nhau. Những manh mối thông qua xúc giác đặc biệt gợi ra những phản ứng khác biệt. Ai cũng thấy rằng: bằng cách làm cho hình ảnh lớn hơn, sáng hơn, họ đã tăng thêm sự cảm nhận của mình về kỉ niệm ấy. Nó làm cho hình ảnh trong tâm tưởng thêm ấn

tượng lôi cuốn. Và quan trọng nhất là nó đưa bạn vào một tâm trạng tích cực, vui vẻ và tràn đầy sức sống hơn trước. Khi thực hiện các bài tập này tại các buổi tư vấn tâm lí, tôi có thể thấy chính xác cái gì xảy ra trong tâm trí của một người bằng cách chỉ quan sát cơ chế sinh học của người ấy: Hơi thở sâu hơn, vai ngang ra, khuôn mặt thư giãn và toàn cơ thể linh hoạt hẳn lên.

Làm tương tự với hình ảnh gây tác dụng tiêu cực. Hãy nghĩ về việc làm bạn bực bội, khiến bạn đau đớn. Khiến hình ảnh ấy sáng hơn. Mang nó đến gần bạn hơn. Làm nó lớn hơn. Điều gì đang xảy ra trong não bộ của bạn? Hầu hết những người đã thực hiện trước đây thấy hình ảnh tiêu cực kia có tác động mạnh mẽ hơn. Những cảm giác gây tác động xấu trước đây trở nên mạnh mẽ hơn bao giờ. Bây giờ đặt hình ảnh ấy về chỗ cũ của nó. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu như bạn làm cho nó nhỏ đi mờ dần và ngày càng xa mãi? Hãy thử nghiệm và ghi nhận sự khác biệt trong cảm xúc: những cảm xúc tiêu cực sẽ không còn có được ảnh hưởng của chúng như trước.

Tìm một hình ảnh gây tác động tiêu cực. Hãy thu nhỏ hình ảnh ấy. Để ý tới chuyện gì xảy ra khi hình ảnh ấy nhỏ dần lại. Bây giờ hãy làm cho nó mờ đi, tối đi, khó nhìn nhận hơn. Hãy chuyển dịch nó đi thật xa, để nó vào một góc càng tối càng tốt, để bạn không nhìn thấy nó nữa. Cuối cùng, ghi nhận điều gì bạn nghe - nhìn thấy và cảm nhận khi hình ảnh ấy biến mất.

Về cơ bản, ta sống theo hai cách: để mặc não bộ thao túng ta theo cách nó đã từng làm trong quá khứ. Dù nó đưa ra thứ hình ảnh, tiếng động hoặc cảm xúc nào, ta cũng phản ứng ngay bằng cách hình thành một tâm trạng tương ứng. Hệt như thử nghiệm kích thích - phản hồi của Pavlov. Ngược lại, ta có thể chọn cách điều khiển não bộ một cách có ý thức để có tâm trạng như ý muốn. Chọn những trải nghiệm khó chịu, những hình ảnh buồn bã và tổn thương, sau đó phá hủy chúng. Đồng thời phá hủy sức mạnh và ảnh hưởng của chúng với bạn. Bạn có thể nhớ lại chúng theo cách chúng không còn tác động tiêu cực đến bạn. Bạn giữ chúng ở mức bạn có thể bình tĩnh suy xét và sử dụng chúng có hiệu quả.

Có bao giờ bạn trải qua trường hợp có một công việc hoặc nhiệm vụ quá to tát đến độ bạn cảm giác không bao giờ bạn làm được, thế nên bạn chẳng buồn bắt tay làm việc ấy? Nếu hình dung nhiệm vụ ấy chỉ là một bức tranh nhỏ bé, bạn sẽ cảm thấy mình có thể làm được. Bạn sẽ có những hành động thích hợp thay vì lảng tránh vì quá sợ hãi. Tôi biết nói như vậy nghe có vẻ đơn giản hóa vấn đề, nhưng khi bạn làm như vậy bạn sẽ phát hiện ra rằng: thay đổi hình ảnh tưởng tượng có thể thay đổi cảm nhận về công việc, và như vậy có thể thay đổi hành động của bạn.

Tất nhiên, giờ bạn đã biết bạn có thể chọn những kỷ niệm tốt đẹp và làm cho chúng mạnh mẽ hơn. Bạn có thể chọn niềm vui nho nhỏ trong cuộc sống làm cho chúng lớn hơn, thêm tươi sáng hơn, mang lại viễn cảnh làm việc tốt đẹp cho mọi người. Đồng thời làm bạn thấy vui và nhẹ nhõm hơn. Đó là cách tạo ra một cuộc sống sôi nổi, vui vẻ và tràn đầy nhựa sống.

"Không có gì lầ tốt hay xấu.

Chỉ có cách nhìn nhận về sự việc là quan trọng".

_ William Shakespeare

Có một bài thực hành đơn giản đã giúp được rất nhiều người. Có bao giờ bạn bị một cuộc đối thoại nội tâm dai dẳng quấy rầy hay chưa? Có bao giờ bạn cảm giác não bộ chuẩn bị kích động hay chưa? Rất nhiều khi não bộ chúng ta lặp lại lặp lại một cuộc đối thoại mãi không thôi. Ta cố giành phần thắng những cuộc tranh luận trong quá khứ, hay cố ghi điểm trong những cuộc bàn cãi xảy ra đã lâu. Nếu chuyện xảy ra với bạn, hãy giảm bớt âm thanh xuống. Rất nhiều giọng nói trong bạn sẽ nhỏ đi lùi xa dần và yếu dần. Biện pháp này đã giải quyết rắc rối cho rất nhiều người.

Có bao giờ bạn có những cuộc đối thoại nội tâm khiến năng lực của bạn bị hạn chế? Hãy cứ nghe những lời đối thoại ấy, chỉ có điều bằng một giọng gợi cảm hơn, với cường độ nhẹ nhàng hơn: "Ngươi không thể làm được việc đó". Bây giờ bạn cảm nhận thế nào? Có lẽ bạn sẽ thấy mình có động cơ để hành động hơn khi giọng nói kia không ngừng bảo bạn đừng làm. Hãy thử ngay và trải nghiệm sự khác biệt.

Hãy nhớ: hình ảnh biểu đạt trong tâm tưởng giống nhau cũng sẽ tạo ra tâm trạng và cảm xúc giống nhau. Cảm xúc và tâm trạng giống nhau sẽ tác động và dẫn đến những hành động giống nhau. Như vậy, nếu tìm được một trải nghiệm cụ thể khiến cảm xúc của mình sôi nổi hơn, mang lại động lực làm việc, bạn sẽ biết chính xác mình cần xử lý mọi trải nghiệm, khiến chúng mang cho bạn nguồn động lực. Từ tâm trạng muốn hành động, bạn sẽ hành động hiệu quả.

Quan trọng là ghi nhận những hình thức cảm nhận quan trọng nhất định ảnh hưởng đến ta hơn những hình thức cảm nhận khác. Ví dụ, tôi có lần cùng làm việc với một cậu bé. Cậu không muốn đến trường. Hầu như cảm nhận bằng trực giác tác động đến cậu nhiều nhất. Tuy nhiên, nếu tự nhủ

một số từ nhất định, bằng một âm vực nhất định, cậu sẽ lập tức thấy muốn đi học ngay. Thêm vào đó, khi có nguồn động lực như vậy, cậu bé thấy cơ của bắp tay căng thẳng. Ngược lại, khi không có động lực hoặc đang tức tối, cơ hàm của cậu bé căng ra. Giọng nói khác hẳn bình thường. Chỉ bằng cách thay đổi hai hình thức cảm nhận này, tôi đã gần như lập tức thay đổi trạng thái tinh thần của cậu bé: từ trạng thái tức tối và chán nản sang trạng thái sôi nổi, sẵn sàng đi học.

Muốn học hỏi nhờ bắt chước, bạn hãy luôn tò mò về cách người khác giành được thành quả như họ mong muốn, cả về mặt thể chất lẫn tinh thần. Ví dụ, khi người ta đến với tôi, nhờ tư vấn và bảo: "Tôi buồn nản quá". Tôi không hỏi: "Anh/chị buồn nản ra sao?", rồi yêu cầu họ trình bày với tôi tại sao họ có tâm trạng như vậy. Làm thế chỉ đẩy họ vào tâm trạng buồn nản hơn. Tôi không muốn biết tại sao họ lại buồn và nản chí. Tôi không cần biết họ nản chí như thế nào. Vì thế tôi sẽ hỏi: "Làm thế nào chị có tâm trạng đó?". Tôi hay gặp ánh nhìn sửng sốt vì họ không nhận ra rằng mình đã có một số hoạt động nhất định (cả về thể chất lẫn tinh thần) để có cảm giác buồn nản. Nên tôi sẽ hỏi: "Nếu tôi là chị, tôi phải làm sao để có được cảm giác buồn nản? Tôi hình dung cái gì? Tôi tự nhủ mình ra sao? Tôi nói về tâm trạng buồn nản như thế nào? Tôi sử dụng giọng nói của mình theo cách nào?". Những tiến trình này tạo ra những hành động cụ thể cả về mặt thể chất lẫn tinh thần và như vậy tạo ra những kết quả cụ thể về cảm xúc. Nếu bạn thay đổi cấu trúc của một tiến trình, nó sẽ đổi khác. Tâm trạng của bạn sẽ không còn là tâm trạng buồn nản nữa.

Khi biết phải làm gì với một ý thức hoàn toàn mới mẻ, bạn có thể bắt đầu điều khiển não bộ của mình và tạo ra những tâm trạng hỗ trợ cho bạn, giúp tăng thêm chất lượng cuộc sống như bạn mong muốn và xứng đáng được hưởng. Ví dụ: làm thế nào bạn có thể nổi giận hoặc ủ rũ? Bạn hình dung một hình ảnh đẹp đẽ nhất về một sự vật hay hiện tượng không? Hay bạn tự nhủ bằng giọng nói nội tâm buồn bã? Cách tạo cảm giác vui vẻ cho mình là gì? Bạn có hình dung những bức tranh tươi sáng hay không? Những bức ảnh trong tâm trí bạn chuyển động nhanh hay chậm? Giọng nói nào bạn sử dụng để nói chuyện trong tâm tưởng? Giả sử một người yêu thích công việc còn bạn thì không. Nhưng bạn cũng muốn yêu thích làm việc như họ, hãy tìm xem người ấy làm thế nào để tạo ra cảm giác yêu thích công việc như vậy? Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy bản thân thay đổi thật nhanh chóng. Tôi từng gặp nhiều người phải chữa trị tâm lí trong nhiều năm trời nhưng sau đó lại có thể thay đổi rắc rối tâm trạng hành vi của mình chỉ trong vài phút. Suy cho cùng, cảm giác giận dữ, buồn bã và cảm giác mê li đều không phải là sự vật hiện tượng thực. Chúng là các tiến trình được tạo ra bởi những hình ảnh, âm thanh tưởng tượng và hành động của cơ thể được kiểm soát một cách có ý thức hoặc vô thức.

Cuộc sống sẽ tuyệt diệu biết bao khi ta coi mọi việc ta từng ghét cay ghét đắng thành công việc ta thích thú và gắn chúng với những hình thức cảm nhận dễ chịu. Hãy nhớ, trong cảm xúc cố vài vấn đề liên quan đến nhau. Bạn đã biết điều gì là dễ chịu, điều gì là thoải mái. Bạn chỉ đơn giản đặt lại tên cho cảm nhận và lập tức tạo ra một cảm xúc mới về chúng. Cuộc sống sẽ dễ chịu hơn nhiều nếu bạn đối mặt với những rắc rối, thu nhỏ chúng và để chúng ra xa càng tốt. Khi ấy, với bạn, cơ hội và khả năng sẽ là vô tận. Và quyền chọn lựa cơ hội nằm gọn trong tay bạn!

Điều quan trọng phải nhớ là kĩ năng tạo nên điều này đòi hỏi phải lặp đi lặp lại nhiều lần và thực hành cho tới khi lão luyện. Càng thường xuyên thực hành chuyển đổi các nhận thức đơn giản như vậy, bạn càng nhanh chóng tạo kết quả như bạn mong muốn; thay đổi mức độ sáng tối của một hình ảnh mang lại hiệu quả to lớn hơn thay đổi kích cỡ và vị trí của chúng. Biết được điều này, bạn sẽ biết rằng phải điều chỉnh độ sáng trước tiên khi muốn thay đổi một trải nghiệm.

Có người nói thay đổi hình thức cảm nhận rất tuyệt. Nhưng điều gì khiến chúng không thay đổi ngược trở lại như trước? Ta hoàn toàn có thể thay đổi cảm xúc của mình trong khoảng khắc. Nhưng sẽ càng tuyệt vời hơn nếu tôi có phương pháp thay đổi nó một cách tự động và thường xuyên hơn.

Phương pháp là: tiến trình "khuôn mẫu thể hiện". Khuôn mẫu này có thể được sử dụng để giải quyết những rắc rối dai dẳng và những thói quen xấu. Khuôn mẫu thể hiện xử 11 những hình ảnh trong tâm tưởng thường tạo tâm trạng chán nản và buộc chúng tự động tạo ra những hình ảnh mới, đưa chủ thể vào trạng thái phấn khởi như mong muốn. Ví dụ, nếu biết hình ảnh nào gây cảm giác thèm ăn, với khuôn mẫu thể hiện, bạn có thể tạo một hình ảnh mới về một thứ khác có tác động mạnh mẽ hơn đối với bạn và khiến bạn (mỗi khi nhìn hoặc nghe thấy nó) là từ chối đồ ăn một cách cương quyết. Nếu bạn liên kết hai hình ảnh đó, mỗi khi bạn ăn quá nhiều, hình ảnh đầu tiên sẽ ngay lập tức tạo ra hình ảnh thứ hai. Bạn sẽ không thèm ăn nữa. Khuôn mẫu thể hiện có tác dụng ở chỗ: khi đã lão luyện, sử dụng nhuần nhuyễn khuôn mẫu này, bạn không phải nghĩ về nó nữa. Tiến trình này sẽ diễn ra một cách tự động, không cần cố để ý đến nó. Dưới đây là tiến trình hoạt động của khuôn mẫu thể hiện.

Bước một: nhận biết hành vi muốn thay đổi. Hãy tạo một hình ảnh tưởng tượng về hành vi ấy như thể tận mắt chứng kiến. Nếu muốn chữa tật cắn móng tay, hãy hình dung bạn đang đưa tay lên miệng. Các ngón tay đang ở giữa hai làn môi và bạn cắn móng tay như vẫn thường làm.

Bước thứ hai: khi có hình ảnh rõ ràng về hành vi muốn thay đổi, cần có một hình ảnh khác đó là:

bạn sẽ ra sao nếu thay đổi được và thay đổi đó có ý nghĩa gì. Hãy hình dung những ngón tay xa dần miệng. Tạo ra một chút áp lực lên các ngón tay khi bạn chuẩn bị cắn móng tay. Nhìn các móng tay đã được giũa cẩn thận, sơn thật đẹp. Hình dung mình đang mặc bộ quần áo đẹp nhất và thấy chưa bao giờ mình chỉnh tề và tự tin như vậy. Hình ảnh bạn đang trong tâm trạng như mong muốn phải là hình ảnh tách biệt. Lí do: ta phải tạo một hình ảnh lí tưởng, để tiếp tục cảm nhận và khai thác nó, khiến nó mang lại tâm trạng tốt chứ không phải hình ảnh đang có.

Bước ba: hình dung thật nhanh cả hai hình ảnh. Để hình ảnh mang lại tâm trạng chán nản tự động gợi nên hình ảnh mang lại tâm trạng thỏai mái và tràn đầy sinh lực. Khi đã có cơ chế gợi nhớ này, bất cứ thứ gì trước đây thường khiến cho bạn cắn móng tay bây giờ đều gợi nên hình ảnh bạn đang ở trong tâm trạng muốn tiến đến hình ảnh lí tưởng bạn đã tạo ra cho mình. Như vậy bạn đã tạo ra một phương pháp hoàn toàn mới, một con đường mới cho não bộ giải quyết những rắc rối trong quá khứ đã từng gây bực bội cho bạn.

Dưới đây là cách làm: để bắt đầu, hãy hình dung một hình ảnh tươi sáng về hành vi muốn thay đổi. Tiếp theo, ở góc bên phải của hình ảnh ấy, hãy hình dung một bức tranh nhỏ tối về thói quen mong muốn. Bây giờ, hãy phóng to bức hình nhỏ (trong vòng chưa đầy một giây) lớn lên về kích cỡ và độ sáng. Đến độ che phủ bức tranh về hành vi không mong muốn. Đồng thời, nhủ thầm từ "Tuyệt quá!" với sự phấn khích và nồng nhiệt nhất có thể. Tôi biết nghe như vậy có vẻ trẻ con. Tuy nhiên, khi nói "Tuyệt quá!" thật phấn khích, bạn đã gửi một chuỗi tín hiệu tích cực đến não bộ. Khi có những bức tranh như vậy trong tâm tưởng, toàn bộ tiến trình thay đổi sẽ diễn ra ngay khi bạn nói từ "Tuyệt quá!". Lúc này, trước mặt bạn sẽ là bức tranh đầy màu sắc, rõ nét, vô cùng tươi sáng và to lớn về hành vi muốn có. Bức tranh về hành vi cũ trước đây đã bị xé ra từng mảnh nhỏ.

Chìa khóa của khuôn mẫu này là tốc độ và sự tái diễn. Bạn nhất định phải hình dung và cảm nhận rằng bức tranh tối và nhỏ sẽ lớn lên, sáng ra và bùng phát xuyên qua bức tranh lớn, phá hủy nó, thay thế nó bằng hình ảnh thậm chí có phần tươi sáng hơn, to lớn hơn; có nội dung là những gì bạn muốn thay đổi. Bây giờ bạn chỉ việc cảm nhận cảm xúc tuyệt vời khi có sự vật, hiện tượng đang ở trạng thái như bạn muốn. Sau đó, mở bừng mắt trong vòng chưa tới một giây để xóa đi tâm trạng cũ. Khi nhắm mắt lại, hãy lặp lại tiến trình ấy một lần nữa. Bắt đầu bằng cách nhìn thấy thứ bạn muốn thay đổi trong một bức tranh lớn. Sau đó hình dung một bức tranh nhỏ dần lớn lên về kích cỡ, độ sáng rồi bùng phát xuyên qua hình ảnh cũ. Nói "Tuyệt quá!", rồi dừng để cảm nhận cảm xúc này. Mở mắt. Nhắm mắt. Nhìn thấy thứ muốn thay đổi. Nhìn bức tranh đầu tiên và cảm nhận bạn muốn thay đổi

nó. Lặp lại tiến trình lần nữa. Làm như vậy từ năm đến sáu lần càng nhanh càng tốt. Hãy nhớ chìa khóa là tốc độ. Bạn sẽ thấy vui thích với tiến trình này. Hãy lặp lại cho tới khi bức tranh cũ tự động gợi nhớ đến bức tranh mới, cảm xúc mới, tâm trạng mới và hành vi hoàn toàn tươi mới.

Tiến trình sẽ không hiệu quả nếu hình ảnh của thói quen tiến bộ được hình dung không hấp dẫn và gợi nên khao khát ở bạn. Điều quan trọng là hình ảnh ấy phải cực kì hấp dẫn, đặt bạn vào tâm trạng mong muốn và có động lực hành động: một thứ bạn thực sự muốn hoặc một thứ quan trọng hơn cả hành vi cũ trong quá khứ. Nếu có thêm trợ giúp của các hình thức cảm nhận khác như khứu giác hoặc vị giác sẽ rất tốt. Tiến trình thể hiện tạo ra những kết quả đáng ngạc nhiên thật nhanh chóng nhờ có những thiên hướng nhất định của não bộ. Não bộ hay tránh xa những gì tạo cảm giác không thoải mái và hướng tới những sự vật hiện tượng tạo cảm giác thoải mái.

Tiến trình cũng hữu hiệu khi bạn muốn loại bỏ nỗi sợ hãi hoặc tức giận. Hãy chọn một thứ bạn sợ phải làm. Hình dung nó theo cách bạn muốn thay đổi. Hãy hình dung hình ảnh ấy thực sự hấp dẫn. Bây giờ hãy lặp lại tiến trình thể hiện bảy lần. Kế đến hãy nghĩ về thứ bạn sợ hãi. Bây giờ bạn cảm nhận thế nào? Nếu khuôn mẫu thể hiện diễn ra hiệu quả, ngay khi nghĩ về điều khiến bạn sợ hãi, tự động bạn sẽ nhớ tới hình ảnh mong muốn.

Một hình thức khác của khuôn mẫu thể hiện là hình dung bạn đang có một súng cao su trong tay. Cách đó không xa là hình ảnh tưởng tượng về hành vi bạn muốn thay đổi. Đặt bức tranh nhỏ về hành vi lí tưởng vào dây cao su. Sau đó hãy dõi theo trong tâm tưởng hình ảnh nhỏ kia được kéo càng xa về phía sau cho tới khi sợi dây cao su căng ra rồi buông tay. Hãy nhìn hình ảnh nhỏ đó phá vỡ hình ảnh cũ ở phía xa. Điều quan trọng là khi làm như vậy trong tâm tưởng bạn phải kéo dây cao su càng xa về phía sau càng tốt khi buông tay. Bạn vẫn phải nói từ "Tuyệt quá!", khi bạn buông tay và để bức tranh cũ từng hạn chế bạn vỡ tan. Nếu làm đúng cách, khi buông tay khỏi dây, bức tranh về hình ảnh lí tưởng sẽ bắn đi thật nhanh. Dừng ngay tại đó, giành một khoảng khắc để nghĩ ra ý tưởng hoặc hành vi hạn chế muốn thay đổi. Sau đó, sử dụng hình thức súng cao su để thay đổi hình ảnh bạn không còn mong muốn.

Hãy nhớ: trí tuệ bất chấp quy luật tự nhiên. Nó có thể đi ngược thời gian. Trong cuộc sống thực, các sự kiện trong quá khứ không thể lặp lại. Thực tế vòng xoay thời gian chỉ tiến lên phía trước. Nhưng tâm trí bạn có thể lặp lại các sự kiện cũng như quay ngược bánh xe thời gian. Ví dụ, khi mới đến văn phòng, thứ đầu tiên đập vào mắt là bản báo cáo quan trọng bạn đang rất cần chưa hoàn thành. Rất có

thể bạn sẽ có tâm trạng chán nản. Bạn tức phát điên. Bạn nổi cơn thịnh nộ. Bạn muốn đi nhanh ra ngoài hét vào mặt cô thư kí. Nhưng la hét như vậy chẳng mang lại kết quả như bạn muốn. Nó thậm chí còn làm cho tình huống xấu thêm. Chìa khóa là thay đổi tâm trạng, trở về trạng thái cho phép bạn giải quyết mọi việc hiệu quả.

Tôi không khuyên bạn lảng tránh rắc rối. Có nhiều thứ cần phải chỉ rõ. Ai cũng biết rằng dù có một ngày với 99% mọi chuyện tốt đẹp, ta vẫn về nhà với vẻ ủ rũ. Tại sao vậy? Bởi vì vẫn còn 1% vấn đề đang đi theo hướng không mong muốn. 1% sự việc nhỏ nhoi đó hiển hiện trong tâm trí như một hình ảnh chói lòa dữ dội, choáng ngợp và biến tất cả những thứ khác thành nhỏ nhoi, âm u, lặng lẽ và mờ nhạt.

Chẳng có ai luôn ủ rũ từ khi mới sinh ra cho tới khi nhắm mắt. Buồn nản không phải là điều kiện sống vĩnh cửu. Tâm trạng buồn nản không giống tình trạng mất chân, liệt tay. Nó chỉ là trạng thái con người có thể lâm vào, cũng có thể thoát ra. Thực tế, nhiều người mang tâm trạng buồn não có rất nhiều kỉ niệm vui. Có khi còn nhiều hơn cả những người bình thường. Họ chỉ không hình dung những trải nghiệm vui vẻ đó theo cách nhập tâm, coi đó là những bức tranh tươi sáng và rộng lớn. Rất có thể họ hình dung những kỉ niệm hạnh phúc xa xôi chứ không gần gũi.

Hãy dành một phút nhớ về một sự kiện của tuần trước và đẩy nó thật xa. Nó có còn là một trải nghiệm mới đây nữa hay không? Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn kéo nó lại gần hơn? Khi kéo cảm xúc và trải nghiệm lại gần hơn, phải chăng nó tươi mới hơn? Có người chỉ trải nghiệm niềm vui và hạnh phúc trong khoảnh khắc, sau đó lại đẩy chúng ra xa như thể chúng đã xảy ra cả trăm năm rồi. Ngược lại, họ lưu trữ kinh nghiệm buồn và rắc rối ở một nơi thật gần gũi. Có bao giờ bạn nghe ai đó bảo: "Tôi cần tránh xa rắc rối"?. Bạn không cần phải đi thật xa mới lảng tránh được chúng. Cứ đẩy chúng ra xa trong tâm tưởng và nhận biết sự khác biệt. Những ai từng cảm thấy chán nản, thông thường đều thấy đầu óc trĩu nặng, với những hình ảnh dai dẳng nặng nề, choáng ngợp; đầy những âm thanh chói tai. Còn những kỉ niệm vui lại mờ nhạt và xa xôi. Cách thay đổi không phải nhận chìm những kỉ niệm buồn. Phải thay đổi hình thức cảm nhận thay đổi, chính cấu trúc của kỉ niệm. Kế đến kết hợp những gì bạn luôn cảm giác là tồi tệ với những hình ảnh mới, khiến cho bạn thấy cuộc đời hấp dẫn; mang lại cho bạn sức mạnh, óc hài hước, kiên nhẫn và sức sống.

Sẽ có người nói: "Đâu có dễ thế. Sao có thể thay đổi nhanh đến vậy". Tại sao không chứ? Hiểu thấu một vấn đề nhanh sẽ tốt hơn là phải mất một khoảng thời gian dài mới lĩnh hội được nó. Đó chính là

cách não bộ ta học hỏi. Hãy nhớ khi xem một cuốn phim. Bạn xem hàng ngàn bức hình trôi qua và kết nối chúng lại thành một chuỗi vận động. Điều gì xảy ra nếu như bạn xem một tấm hình này rồi sau đó một giờ sau xem một tấm hình khác và đến ngày thứ hai hoặc thứ ba mới xem tấm hình thứ ba? Bạn sẽ không hiểu chúng nói lên điều gì.

Thay đổi tính cách cũng tương tự như vậy. Phương pháp này hữu hiệu nếu muốn thay đổi lối suy nghĩ, thay đổi tâm trạng và hành vi. Thay đổi nhanh bất ngờ sẽ tốt hơn nhiều cả tháng vật vã với một suy nghĩ đau khổ. Vật lí lượng tử chỉ ra rằng sự vật hiện tượng không thay đổi chậm chạp trong một khoảng thời gian dài. Chúng có những quãng nhảy. Con người cũng tiến bộ nhanh với các mức độ trải nghiệm. Nếu không thích cảm giác đang có, hãy thay đổi hình ảnh nhận thức trong tâm trí. Đơn giản chỉ có thế.

Ví dụ khác về tình yêu thương. Ai cũng thấy yêu thương thật tuyệt vời, thanh tao, gần như một trải nghiệm thần bí. Nó cũng quan trọng dù cách nhìn nhận vấn đề theo hướng noi gương, nhưng nó cũng thể hiện rằng yêu thương cũng là một tâm trạng. Cũng giống như tất cả các tâm trạng khác, nó cũng được tạo ra bởi một chuỗi các hành động hoặc kích thích khi những kích thích và hành động ấy được nhận thức hoặc hình dung theo một cách nhất định. Làm thế nào để yêu một người? Một trong những thành phần nhận thức quan trọng nhất trong việc yêu một ai đó là nhập tâm với những gì bạn yêu thích về người ấy và xa lánh những gì bạn không yêu thích về người đó. Yêu một người có thể là một cảm xúc không định hướng và bất đồng vì nó không phải là một cảm xúc cân bằng. Ta không thể thống kê những phẩm chất tốt và những mặt xấu của một con người rồi lập trình trên máy tính để xem kết quả bù trừ là bao nhiêu. Bạn hoàn toàn liên tưởng tới một vài yếu tố từ một người làm cho bạn thấy thích thú say mê. Bạn thậm chí không ý thức (trong lúc say mê như vậy) về những khiếm khuyết của người mình yêu.

Vậy điều gì hủy hoại các mối quan hệ? Tất nhiên có nhiều thành tố. Một người sẽ không tìm thấy say mê với những gì trước đây đã từng hấp dẫn mình. Thực tế thậm chí còn đi xa hơn: chỉ nhớ tới những kỷ niệm khó chịu có liên quan với người trước đây mình yêu quý và tách biệt với những kỉ niệm "cùng chia ngọt sẻ bùi". Chuyện đó xảy ra như thế nào? Chủ thể hình dung những bức tranh to lớn về thói quen bừa bãi hoặc dùng kem đánh răng xong không bao giờ đậy nắp của người yêu mình. Hoặc luôn day dứt vì đối phương không còn viết thư tình nữa. Hoặc ghi nhớ lời người yêu nói khi nóng giận, cãi cọ. Sau đó nghe những đoạn hội thoại ấy lặp đi lặp lại trong tâm trí nhiều lần, trải nghiệm những cảm xúc nó mang lại cho mình. Thế nên cô không còn nhớ được những tình cảm dịu

dàng hoặc những kỷ niệm đặc biệt giữa hai người, hoặc những gì anh ta làm cho cô trong ngày lễ kỉ niệm của cả hai. Ta có rất nhiều những ví dụ tương tự. Chỉ hình dung như vậy không có gì xấu. Chỉ nên hiểu rõ rằng: kiểu suy nghĩ hình dung như vậy sẽ không mang lại sức sống cho quan hệ của hai người. Nếu ngay trong lúc cãi cọ nảy lửa, cô nhớ lại lần đầu nắm tay nhau; hoặc khi người yêu làm gì đó đặc biệt cho mình, hình dung hình ảnh ấy lớn lên gần gũi hơn và sáng rực lên. Chuyện gì xảy ra? Với tâm trạng như vậy, cô gái sẽ đối xử với người mình yêu như thế nào?

Điều quan trọng là khi phân tích mẫu giao tiếp hãy thường xuyên thầm hỏi: "Nếu tiếp tục hình dung mọi việc theo cách này, cuối cùng điều gì sẽ đến với cuộc đời tôi? Khuôn mẫu hành vi hiện tại sẽ đưa tôi đi theo hướng nào và liệu đó có phải là hướng tôi muốn tiến tới hay không? Bây giờ là lúc phân tích hoạt động thể chất và tinh thần của bản thân". Chẳng ai muốn sau này nhận ra rằng: có một thứ thay đổi được rất đơn giản và dễ dàng, nhưng cuối cùng lại dẫn ta đi trên con đường tới một nơi ta không hề mong muốn.

Nhận biết bản thân có một khuôn mẫu đặc biệt khi sử dụng hình ảnh kết hợp và tách biệt là rất quan trọng. Nhiều người dành nhiều thời gian xóa đi hình ảnh tưởng tượng. Họ hiếm khi để bất cứ thứ gì tác động mình về mặt cảm xúc. Việc xóa bỏ như vậy cũng có cái lợi. Nó giúp bạn không có những tình cảm quá sâu đậm về bất cứ điều gì, đồng thời có khả năng điều khiển cảm xúc hơn. Tuy nhiên, nếu gắn bó với khuôn mẫu này, xua đuổi gần hết những hình ảnh hình dung về các trải nghiệm cuộc sống, bạn thực sự đang mất đi thứ mà tôi gọi là dòng nhựa sống, một niềm vui lớn và gần như bất tận. Tôi thường tư vấn những người mang óc bảo thủ, người hạn chế biểu đạt cảm xúc về cuộc sống, giúp họ có được những khuôn mẫu nhận thức mới cho mình. Bằng cách tăng sự liên tưởng và kết hợp bản thân họ với những hình ảnh trong tâm tưởng, họ đã sống vui vẻ hơn và thấy cuộc sống là một trải nghiệm hoàn toàn mới mẻ.

Mặc khác nhiều người lại hoàn toàn nhập tâm với những hình ảnh tưởng tượng trong tâm trí. Điều này mang lại một trạng thái về cảm xúc không cân bằng. Bạn sẽ thấy vô cùng khó khăn khi đối mặt với cuộc sống bởi vì quá nhạy cảm với từng sự việc nhỏ nhặt. Mà cuộc sống không phải lúc nào cũng đầy ắp niềm vui, sự dễ dãi hoặc niềm phấn kích. Người quá nhạy cảm sẽ cực kỳ yếu ớt và thường vơ sầu chuốc não về mình.

Chìa khóa của cuộc sống là sự cân bằng trong mọi thứ bao gồm cả những bộ lọc về nhận thức. Làm thế nào để hòa hợp với nhận thức này và xa lánh nhận thức kia. Chìa khóa là: hãy liên tưởng một

cách có ý thức. Điều này rất hữu dụng. Chủ động điều khiển bất cứ hình ảnh nào có trong tâm trí. Hãy nhớ năng lực của niềm tin. Niềm tin không phải là đặc tính bẩm sinh. Chúng có thể thay đổi. Có những lúc ta tin vào một thứ để rồi sau này phải bật cười khi nghĩ về nó. Hãy nhớ câu hỏi chìa khóa của chương nói về niềm tin: Làm thế nào để có niềm tin cho ta khả năng và sức mạnh, đồng thời xóa bỏ những niềm tin tiêu cực? Bước thứ nhất, phải ý thức về tác động mạnh mẽ của niềm tin đến cuộc sống. Bước thứ hai bạn vừa đi qua trong chương này: Thay đổi cách hình dung về niềm tin. Vì nếu thay đổi cấu trúc của quá trình hình dung một điều gì đó, bạn sẽ thay đổi cả cảm nhận về nó và như vậy thay đổi trải nghiệm thực sự trong cuộc đời. Bạn có thể hình dung mọi chuyện theo cách mang lại sức sống cho bạn. Ngay bây giờ!

Hãy nhớ một niềm tin là một tâm trạng cảm xúc mạnh mẽ khiến bạn tin chắc vào một điều gì đó ở con người, sự vật, ý tưởng, trải nghiệm. Làm thế nào bạn có được sự quả quyết ấy? Bằng những cơ quan nhận biết. Bạn có nghĩ mình chắc chắn tin vào một thứ xa xôi, nhỏ bé, mờ nhạt, tối tăm trong tâm trí hay không?

Não bộ có hệ thống lưu trữ. Có người lưu trữ những gì mình tin tưởng vào bán cầu não trái. Thứ không tin tưởng ở bán cầu não phải. Tôi biết điều này nghe có vẻ kỳ cục. Nhưng ta có thể thay đổi hệ thống mã hóa ấy chỉ bằng cách: bảo người đó nhớ về một thứ anh ta không chắc chắn từ bán cầu não phải sang bán cầu não trái, nơi hệ thần kinh lưu trữ những niềm tin. Ngay khi làm như vậy anh ta bắt đầu cảm giác chắc chắn hơn. Người ấy bắt đầu tin về một ý tưởng hoặc khái niệm mà chỉ một giây trước đó anh ta không hề chắc chắn về nó!

Hãy vận dụng những phương thức vận dụng như đã làm trước đây khi giải quyết vấn đề về động lực. Vận dụng cơ quan thị giác, thính giác và xúc giác để suy nghĩ về thứ bạn hoàn toàn tin tưởng. Sau đó làm tương tự với thứ bạn không tin tưởng. Chú ý về sự khác biệt giữa hai thứ. Phải chăng có những thứ bạn tin ở thời điểm này sẽ không còn chắc chắn ở thời điểm khác. Phải chăng những thứ bạn tin gần hơn, rộng lớn hơn những thứ bạn không chắc chắn. Phải chăng một thứ trong khung cảnh tĩnh khác đang chuyển động? Phải chăng có thứ này chuyển động nhanh hơn thứ kia?

Bây giờ hãy làm những gì bạn đã làm với việc hình thành động lực. Tái lập trình cho thể thức cảm nhận: gắn những thứ bạn không chắc chắn với những thứ bạn tin bằng cách thay đổi màu sắc và vị trí. Thay đổi âm thanh, giọng nói, ngữ điệu, nhịp điệu và âm sắc. Thay đổi cấu trúc, trọng lượng, nhiệt độ. Khi làm như vậy bạn cảm nhận ra sao. Nếu như bạn thay đổi thật chính xác hình ảnh

thường gây ra sự không chắc chắn nơi bạn, bạn sẽ cảm giác tin chắc vào chính thứ mà chỉ trước đây vài phút bạn không tin chắc lắm.

Khó khăn duy nhất nhiều người gặp phải chính là niềm tin của họ: họ tin rằng sự việc không thể thay đổi nhanh đến như vậy. Đó cũng chính là một niềm tin cần thay đổi.

Tất nhiên, hình dung mọi thứ đến gần hơn hoặc khiến cho những hình ảnh đó sáng hơn không làm tăng ấn tượng về trải nghiệm. Điều ngược lại mới đúng. Nhiều người cảm giác những trải nghiệm sẽ dữ dội hơn khi hình ảnh về chúng tối đi hoặc mờ dần. Quan trọng là phải tìm ra thể thức cảm nhận nào là chủ chốt đối với bạn, hoặc đối với người mà bạn muốn giúp đỡ. Và như vậy ta đã có đủ năng lực cá nhân để đi suốt tiến trình và sử dụng những lợi thế của thể thức cảm nhận ấy.

Điều ta thực sự tác động đến các thể thức cảm nhận là đặt lại tên cho hệ thống kích thích đã chỉ dẫn cho não bộ cách cảm nhận một trải nghiệm. Não bộ đáp ứng lại bất cứ dấu hiệu nào (thể thức cảm nhận) của bạn. Nếu có dấu hiệu thuộc một thể loại nhất định, não bộ sẽ cảm nhận nỗi đau. Nếu có hình thức cảm nhận khác, bạn sẽ cảm giác bình thường và dễ chịu trong khoảnh khắc. Ví dụ, trong buổi khai mạc chương trình huấn luyện cho các nhà chuyên môn về ngôn ngữ của hệ thần kinh tại Phoenix, Arizona, tôi thấy nhiều người trong phòng có cơ mặt căng thẳng. Họ có biểu hiện cho thấy họ đang trải nghiệm nỗi đau. Tôi nhớ lại những gì tôi đã nói và thấy không hề có điều gì có thể gợi lên một phản ứng như vậy ở quá nhiều người trong trường hợp đó. Cuối cùng tôi hỏi một người: “Cảm giác của anh hiện ra sao?”. Anh ta bảo: “Tôi đau đầu quá”. Anh ta vừa dừng lời, mọi người nhao nhao và nói họ cũng vậy. Hơn 60% học viên trong phòng thấy đau đầu. Họ giải thích trong phòng có ánh sáng chói của máy video làm mắt họ khó chịu, thậm chí gây đau đớn. Thêm vào đó, chúng tôi đang trong căn phòng không có cửa sổ. Quạt thông gió hỏng trước đó 3 tiếng đồng hồ. Thế nên không khí ngột ngạt. Những điều kiện ấy đã tạo ra sự chuyển đổi cơ cấu sinh lý học ở học viên. Vậy tôi phải làm sao?

Não bộ cho dấu hiệu đau đớn chỉ khi nó nhận được tác động được hiểu theo cách: tác động buộc não bộ phải có cảm giác đau. Thế nên, tôi yêu cầu mọi người mô tả thể thức cảm nhận nỗi đau. Người này nói đau đầu nặng, thái dương giật mạnh. Người khác lại không như vậy. Có người thấy đau ở những khoảng rộng trên đầu. Người khác đau ít hơn. Sau đó, tôi yêu cầu họ thay đổi thể thức cảm nhận nỗi đau. Trước tiên, họ tự tách bản thân khỏi nỗi đau và gạt nó ra ngoài. Tiếp đến, tôi yêu cầu họ hình dung và định ra nội dung kích thước cho hình thể nỗi đau và đặt nó ra xa cách họ mười bước

chân. Tôi yêu cầu họ hình dung hình ảnh trong tâm tưởng lớn hơn hoặc nhỏ hơn khiến cho nó bùng phát cho tới tận trần nhà và sau đó thu nhỏ lại. Xong, tôi yêu cầu họ đặt nỗi đau về hướng mặt trời quan sát nó tan chảy thành không khí rồi quay lại với trái đất dưới hình thức ánh mặt trời chiếu sáng cho cây cỏ. Cuối cùng, tôi hỏi họ cảm nhận thế nào. Trong vòng chưa đầy năm phút, 95% người được tập huấn không còn đau đầu nữa. Họ đã thay đổi hình ảnh tưởng tượng, thay đổi cách đưa tín hiệu đến não bộ. Não bộ bây giờ có được những tín hiệu giúp tạo ra phản ứng mới. 5% học viên còn lại phải mất thêm năm phút để thay đổi rõ ràng hơn. Một người thậm chí đã cảm giác mình bị chứng đau nửa đầu. Nhưng sau đó, anh ta bình thường trở lại.

Một dấu hiệu báo trước cuối cùng: một hệ thống lớn những bộ lọc các trải nghiệm của con người có thể chỉ đạo (hoặc ảnh hưởng) đến khả năng lưu giữ hình ảnh tưởng tượng mới. Hoặc thậm chí tạo sự thay đổi ngay từ đầu. Những bộ lọc này tập trung tới những thứ ta coi trọng nhất và tới những lợi ích vô thức chúng ta nhận được từ hành vi của mình. Vấn đề này và tầm quan trọng của giá trị sẽ được bàn trong một chương khác. Chúng ta cũng sẽ bàn về những lợi ích phụ ở chương 16. Nếu nỗi đau gửi những thông điệp quan trọng về một điều bạn cần phải thay đổi trong cơ thể, sau đó nếu không làm rõ nhu cầu này nỗi đau sẽ quay lại vì nó từng tồn tại và phát đi những tín hiệu quan trọng.

Những kiến thức bạn đã biết sẽ giúp tăng cường chất lượng cuộc sống rất nhiều. Chúng cũng giúp cuộc sống của những người xung quanh trở nên dễ chịu hơn. Hãy quan sát một khía cạnh khác của phương pháp chúng ta xây dựng nên trải nghiệm cho mình, một thành tố quan trọng có thể mang lại sức mạnh cho ta, giúp ta bắt chước, noi gương bất cứ ai một cách hiệu quả.

Chương 7: Sự sắp xếp ý tưởng để đến được thành công

"Hãy làm việc thật tốt và có trật tự".

_ 1 Corinthians 14:40

Ta đã bàn nhiều về hành trình khám phá cách người khác hành động. Con người có khả năng có được những thành quả xuất sắc nhờ những hành động cụ thể (cả về thể chất lẫn tinh thần). Đó là những hoạt động trong tâm tưởng cộng với những việc làm bên ngoài. Nếu ta có những hoạt động tương tự ta sẽ tạo ra thành quả tương tự. Tuy nhiên một nhân tố khác ảnh hưởng tới thành quả: đó là sự sắp xếp các hoạt động. Cách sắp xếp (là cách ta định ra trật tự cho hoạt động), có thể tạo nên sự khác biệt lớn về thành quả có được.

Đâu là sự khác biệt giữa câu "con chó cắn Jim" và "Jim cắn con chó"? Hai câu này rất khác biệt, nhất là khi Jim chính là ta. Câu chữ vẫn thế thôi. Chỉ khác trật tự: cách sắp xếp từ ngữ. Ý nghĩa của trải nghiệm được quyết định bởi trật tự các dấu hiệu gửi tới não bộ. vẫn những kích thích ấy, vẫn những từ ngữ ấy, nhưng ý nghĩa thì khác hẳn. Nếu muốn học hỏi để có thành quả như của những người thành công, học hỏi nhờ bắt chước trật tự này rất quan trọng. Trật tự mà trong đó mọi việc được hình dung trong tâm tưởng được nhập vào não bộ theo một cách cụ thể. Nó cũng giống như các lệnh ta nhập vào máy vi tính. Nếu bạn lập trình các lệnh theo một thứ tự nhất định, máy tính sẽ sử dụng mọi khả năng của nó để cho ra thành quả như bạn mong muốn. Nếu bạn lập trình những lệnh đúng nhưng lại theo trật tự khác với trật tự vốn có bạn sẽ không có được kết quả như mong muốn.

Chúng ta sử dụng từ "chiến lược" để mô tả những nhân tố này. Các loại hình ảnh tưởng tượng, những phương thức cảm nhận cần thiết, và một trật tự thích hợp. Chúng cùng kết hợp với nhau để tạo một kết quả đặc biệt. Ta có một kế hoạch giúp tạo ra bất cứ thứ gì trong cuộc sống: cảm giác yêu thương, sự hấp dẫn, động lực, quyết định, bất cứ điều gì. Nếu ta biết kế hoạch cho tình yêu thương là gì, ta có thể tạo ra được tâm trạng như ý muốn. Nếu ta biết hoạt động nào của mình được hiện theo trình tự nào sẽ cho ra một quyết định đúng đắn, sau đó nếu lưỡng lự ta có thể trở nên quả quyết chỉ trong giây lát. Ta cũng sẽ biết đâu là chìa khóa để giúp ta tạo ra những thành quả như mong muốn với cỗ máy sinh học của bản thân.

Một hình ảnh ẩn dụ cho những thành tố được sử dụng trong các chiến lược là việc nướng bánh. Nếu

một người thợ làm được một cái bánh chocolate rất ngon, bạn có thể làm giống thế chăng? Tất nhiên là được, nếu có công thức. Công thức chẳng qua là một kế hoạch, một chiến lược đặc biệt giúp ta biết nên sử dụng nguyên liệu gì và sử dụng như thế nào để có được thành quả cụ thể. Ai cũng có hoạt động của hệ thần kinh giống nhau và có nguồn lực tiềm tàng như nhau. Chính chiến lược (cách sử dụng những nguồn lực ấy) quyết định thành quả. Kinh doanh cũng vậy. Một công ty có thể có nhiều nguồn lực tuyệt vời. Nhưng chính chiến lược giúp sử dụng tốt nhất nguồn lực ấy sẽ quyết định sự thành bại của công ty ấy trên thương trường.

Vậy ta cần điều gì để có được chất lượng bánh tương tự như một thợ nướng bánh chuyên nghiệp? Công thức làm bánh? cần phải theo công thức đó một cách nghiêm ngặt. Nếu theo công thức ấy thật cẩn thận, bạn sẽ có được kết quả như của người thợ làm bánh chuyên nghiệp kia, dù có khi bạn chưa bao giờ nướng bánh trước đây. Người thợ làm bánh có thể đã phải mất nhiều năm thử và sai trước khi có được một công thức hoàn chỉnh cuối cùng. Bạn có thể tiết kiệm được khoảng thời gian nhiều năm ròng ấy bằng cách theo bí quyết của người thợ kia: bắt chước những gì ông ta làm.

Có rất nhiều chiến lược để đến kết quả cuối cùng, để tạo ra và duy trì một sức khỏe tốt, để có cảm giác vui vẻ và được yêu thương trong suốt cuộc đời. Nếu bạn biết có những người thành công về mặt tài chính hoặc có nhiều quan hệ tốt đẹp, bạn chỉ cần phát triển chiến lược của họ và áp dụng nó để có được những thành quả tương tự và tiết kiệm rất nhiều thời gian cùng sức lực. Đó là năng lực của việc noi gương hay bắt chước. Bạn không phải khó nhọc trong nhiều năm trời mới thành công.

Vậy công thức mang lại nghị lực, giúp có được hành động hiệu quả là gì? Trước tiên đó là những thành tố cần thiết để có được thành quả như mong muốn. Trong việc "chế biến" trải nghiệm của con người, những nguyên liệu chính là năm giác quan.

Mọi thành quả của con người đều được hình thành hoặc tạo ra từ một cách sử dụng cụ thể các cơ quan thị giác, thính giác, xúc giác, khứu giác và vị giác. Công thức còn cho biết thêm gì nữa? Nó cho ta biết khối lượng. Trong việc tái hiện lại trải nghiệm của con người, ta cũng cần biết không chỉ nguyên liệu, mà còn mỗi nguyên liệu phải cần số lượng bao nhiêu. Trong chiến lược suy tưởng, ta cần nghĩ về các thể thức cảm nhận như là những đơn vị có khối lượng. Chúng cho biết cụ thể ta cần bao nhiêu. Ví dụ ta cần nhận thức bao nhiêu qua cơ quan thị giác: độ sáng ra sao, độ tối thế nào hoặc trải nghiệm đó gần gũi đến đâu. Ta cũng cần biết thêm về tiết tấu của âm thanh và của cấu trúc khi ta cảm nhận qua cơ quan thính giác và xúc giác.

Liệu như vậy đã đủ chưa? Nếu biết loại nguyên liệu nào cần phải sử dụng và phải sử dụng bao nhiêu rồi, liệu bạn có thể có được một chiếc bánh có chất lượng đúng y như của người chuyên nghiệp kia không? Không, trừ khi bạn biết cách sắp xếp quá trình nướng bánh. Có nghĩa: khi nào chế biến nguyên liệu gì và theo trình tự nào. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu việc người thợ làm bánh chuyên nghiệp làm cuối cùng, còn bạn làm đầu tiên? Liệu bạn có được một cái bánh có chất lượng tương tự hay chăng? Không đâu. Tuy nhiên nếu bạn sử dụng cùng loại nguyên liệu cùng số lượng và làm theo cùng một trình tự bạn có thể có được thành quả tương đồng.

Việc gì cũng cần chiến lược: chiến lược cho nguồn động lực, cho tình yêu thương và cho một bề ngoài hấp dẫn đối với người mình yêu mến. Những tiến trình nhất định của những kích thích cụ thể luôn đạt được một kết cục cụ thể. Các chiến lược hay các kế hoạch cũng giống như sự kết hợp của mọi nguồn lực trong não bộ của bạn. Thậm chí, giống mã của khóa số, nếu biết các con số nhưng lại không sử dụng theo đúng thứ tự bạn cũng không thể mở được kho chứa nguồn năng lực. Tuy nhiên, nếu biết chính xác các con số và sử dụng chúng theo đúng thứ tự, khóa của kho chứa nguồn năng lực sẽ bật tung bất cứ lúc nào. Thế nên, điều bạn cần là tìm sự kết hợp để mở kho chứa nguồn năng lực của bạn cũng như của người khác.

Đâu là nền tảng của sự sắp xếp này? Các giác quan. Ta có nguồn cảm ứng ở hai mức: nội tâm và ngoại tâm. Cách tổ chức và sắp xếp là cách ta xếp những thành tố cơ bản về những trải nghiệm ở bên ngoài và những gì ta hình dung trong tâm tưởng.

Ví dụ, ai trong chúng ta cũng có hai loại trải nghiệm thị giác. Loại thứ nhất là những gì ta nhìn thấy từ thế giới bên ngoài. Khi đọc một cuốn sách hay nhìn những dòng chữ trên bảng đen, ta có trải nghiệm trực quan từ bên ngoài tác động. Loại thứ hai là thị giác bên trong. Hãy nhớ trong chương trước, ta có thể thức cảm nhận bằng hình ảnh trong tâm trí. Những khi tức giận, ta không nhìn thấy bãi biển hoặc mây bay, hay niềm hạnh phúc. Ta hình dung nó trong tâm tưởng. Như vậy ta trải nghiệm bằng thị giác nhưng với những hình ảnh trong tâm trí.

Để tạo ra một công thức, ta nhất định phải có một hệ thống những việc cần làm và làm vào lúc nào. Thế nên, ta có một hệ thống ký hiệu để mô tả các kế hoạch. Ta biểu đạt tiến trình cảm nhận với các ký hiệu tốc ký: V (visual) cho cơ quan thị giác, A (auditory) thính giác, K (kinesthetic) xúc giác, i (internal) cho nội tâm, e (external) cho ngoại lai, t (tonal) cho âm điệu và d (digital) cho câu chữ. Khi nhìn thấy thứ gì ở thế giới bên ngoài (tác động bên ngoài đến cơ quan thị giác) ta hãy biểu đạt nó

bằng Ve. Khi có cảm xúc bên trong, ta gọi nó là Ki. Ví dụ, trình tự một cô gái có được nguồn động lực bằng cách nhìn thấy một thứ gì đó (Ve) sau đó tự nhủ với bản thân (Aid). Hành động ấy tạo ra một cảm xúc sôi động trong tâm trí (Ki). Tiến trình này sẽ được mô tả như sau: Ve - Aid - Ki. Cứ việc bàn cả ngày với cô ấy về nguyên nhân của hành động cô ta. Nhưng chưa chắc bạn thành công. Tuy nhiên, nếu cho cô ta thấy thành quả và nói rằng cô ta phải tự nhủ với bản thân điều gì khi nhìn thấy hình ảnh kia, bạn có thể đặt người đó vào tâm trạng tương tự giống của mình.

Làm gì cũng cần kế hoạch. Ta cần các khuôn mẫu tưởng tượng trong tâm trí để tạo những kết quả cụ thể. ít người biết làm thế nào sử dụng những chiến lược như vậy một cách có ý thức. Thế nên, ta thường phải chịu cảnh tâm trạng thay đổi luôn và phụ thuộc vào những kích thích đến với ta. Nhưng chỉ cần tìm hiểu kế hoạch của mình, ta sẽ có tâm trạng mong muốn. Ta cũng cần biết kế hoạch của người khác để biết chính xác họ phản ứng như thế nào với kích thích từ môi trường.

Ví dụ, có phải khi cần mua một món đồ, bạn liên tục sắp xếp những trải nghiệm ngoại lai và nội tâm theo một trình tự nhất định? Chắc chắn rồi. Có thể bạn chưa hiểu rõ rệt, nhưng thực tế: một quy trình sắp xếp các trải nghiệm quan trọng từng lôi cuốn sự chú ý của bạn tới một loại xe hơi cũng có thể lôi cuốn sự chú ý của bạn tới một kiểu nhà cụ thể. Có những kích thích nhất định theo một trình tự nhất định ngay lập tức đẩy bạn vào tâm trạng muốn mua một món đồ. Ai cũng có một trình tự để làm theo nhằm tạo ra những hoạt động và tâm trạng cụ thể. Biểu thị thông tin của mình trong sự sắp xếp chương trình của người khác là một hình thức hữu dụng để hòa hợp. Thực tế, nếu được làm hiệu quả, tài giao tiếp của bạn sẽ hấp dẫn đến độ không cưỡng lại được bởi nó tự động kích hoạt những kích ứng nhất định.

Còn có loại chiến lược khác hay không? Còn có chiến lược nào chắc chắn mang lại thành công hay không? Còn có những cách tổ chức thông tin bạn bộc lộ với một ai đó khiến thông tin đó trở nên hấp dẫn hay không? Tất nhiên là có. Tạo nguồn động lực ư? Quyến rũ ư? Học hỏi ư? Luyện tập thể thao ư? Bán hàng ư? Tất nhiên đều có cả. Vậy về cảm giác chán nản thì sao? Cảm giác mê li thì sao? Luôn có những cách cụ thể để bộc lộ trải nghiệm của bạn theo một trình tự nhất định để tạo ra những cảm xúc nói trên. Có những trải nghiệm giúp ta quản trị thành công. Có những chiến lược làm nảy sinh óc sáng tạo. Khi có những sự vật hiện tượng tác động đến bạn, bạn sẽ có một tâm trạng nhất định nào đó. Bạn cần phải biết kế hoạch của bạn là gì trong việc đạt được một tâm trạng thích hợp. Và bạn cần phải phát hiện những chiến lược của người khác từng sử dụng để bạn có thể biết cách cho họ thứ họ muốn.

Thế nên thứ ta cần tìm là một tiến trình cụ thể, sự sắp xếp cụ thể giúp tạo ra một kết quả nhất định, một tâm trạng nhất định. Nếu bạn có thể làm như vậy và sẵn sàng làm khi cần, bạn có thể tạo ra thế giới riêng như mong muốn. Ngoài những nhu cầu thiết yếu để nuôi sống bản thân như thức ăn và nước uống, hầu như những gì cần thiết cho bạn chỉ còn là một tâm trạng tốt. Bạn cần phải biết cách sắp xếp một chiến lược đúng đắn để có được tâm trạng như mong muốn.

Vấn đề là: thậm chí khi có ít hoặc không hề có chút thông tin cơ bản nào và hoàn cảnh dường như ngăn trở bạn hoàn toàn, nếu bắt chước một cách hoàn hảo cách tạo ra kết quả, bạn sẽ làm hiệu quả. Như vậy bạn có được kết quả tương đồng trong một thời gian ngắn hơn rất nhiều thời gian bạn nghĩ là khả thi.

Một kế hoạch đơn giản hơn đã được sử dụng bởi vận động viên điền kinh: học hỏi từ những người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình. Nếu muốn học tập kinh nghiệm từ một vận động viên trượt tuyết chuyên nghiệp, trước hết bạn quan sát kĩ xem kĩ thuật của anh ta là gì (Ve). Khi quan sát, bạn chuyển động theo chuyển động của anh ta (Ke). Cho tới khi những chuyển động đó trở thành một phần không thể thiếu của con người bạn (Ki). Khi xem trượt tuyết, bạn có thể tự tập cách làm theo. Khi vận động viên trượt tuyết mà bạn đang học hỏi cần rẽ sang trái hoặc sang phải, bạn cũng rẽ theo anh ta như thể bạn đang trượt tuyết vậy. Kế đến bạn sẽ hình dung một bức ảnh trong tâm trí về một lần trượt tuyết của một chuyên gia (Vi). Như vậy bạn đã đi từ hình ảnh trực quan bên ngoài, nhận biết tác động từ bên ngoài qua xúc giác, tới việc cảm nhận bằng xúc giác ở nội tâm. Kế đến, tạo một hình ảnh tưởng tượng mới trong tâm trí. Lần này bạn tách rời bản thân ra khỏi hình ảnh bạn đang trượt tuyết (Vi). Chuyện xảy ra sẽ giống như bạn đang xem một cuốn phim về bản thân mình đang học hỏi một người khác (càng chính xác càng tốt). Kế đến, bạn bước vào bức hình tưởng tượng kia. Khi đã là một phần của bức tranh, hãy trải nghiệm cảm giác mình hành động đúng như người mình học hỏi (Ki). Lặp lại hành động này thường xuyên cho tới khi bạn hoàn toàn thoải mái với nó. Như vậy bạn đã cho mình một chiến lược cụ thể của hoạt động thần kinh giúp bạn chuyển động và thể hiện ở mức độ đỉnh cao. Cuối cùng hãy thử nghiệm nó ở thế giới thực tại (Ke).

Sơ đồ sắp xếp của tiến trình này là Ve - Ke - Ki -Vi - Vi- Ki - Ke. Đó là một trong hàng trăm cách giúp ta học hỏi bất cứ ai. Hãy nhớ có nhiều cách để có được thành quả như bạn muốn. Không có cách đúng hoặc sai. Chỉ cổ những cách hiệu quả hoặc không hiệu quả.

Rõ ràng, bạn có thể có được những thành quả chính xác hơn bằng cách có được những thông tin đầy

đủ và chuẩn xác về mọi việc người khác làm để có kết quả tốt. Lí tưởng nhất là khi học hỏi ai đó, bạn cũng làm theo những trải nghiệm nội tâm, cũng có được hệ thống niềm tin và sự sắp xếp các thành tố để đến với thành công. Tuy nhiên, chỉ cần quan sát, bạn cũng đã bắt chước được rất nhiều hoạt động sinh học của người đó. Cơ chế sinh lý học lại là một nhân tố khác (sẽ bàn trong chương 9) tạo ra một tâm trạng hỗ trợ cho việc đạt đến những thành quả như ý muốn.

Lĩnh vực quan trọng (nơi mà việc hiểu những kế hoạch và sự sắp xếp nói trên có thể tạo ra sự khác biệt lớn lao) chính là lĩnh vực dạy và học. Tại sao có những đứa trẻ không biết cách học? Tôi chắc có hai lí do chính. Thứ nhất, ta thường không biết đâu là kế hoạch hiệu quả nhất để dạy một người một vấn đề cụ thể. Thứ hai, giáo viên hiếm khi có được ý tưởng chính xác về việc mỗi học trò có cách học hỏi riêng. Hãy nhớ: mỗi người có cách tổ chức suy nghĩ riêng. Nếu không biết cách tổ chức quy trình học hỏi, ta sẽ gặp rắc rối khi muốn truyền đạt kiến thức cho học trò.

Ví dụ, có người đánh vần rất kém. Phải chăng người ấy kém thông minh hơn người đánh vần giỏi? Không hề. Việc đánh vần giỏi có liên quan rất nhiều đến sự sắp xếp ý tưởng: làm thế nào tổ chức lưu trữ và chắt lọc thông tin từ một ngữ cảnh cho trước. Bạn có được kết quả phù hợp hay không đơn giản chỉ là: liệu bạn có được sự tổ chức của hệ thần kinh hỗ trợ cho vấn đề bạn cần phải hoàn tất hay không. Những gì bạn nhìn, nghe, cảm nhận đều được lưu trữ trong não bộ. Vô số những đề tài nghiên cứu chỉ ra rằng: người bị thôi miên nhớ những thứ họ không thể nhớ lúc tỉnh, thức.

Nếu không biết đánh vần giỏi, rắc rối có thể là là cách hình dung từ ngữ trong tâm trí. Đâu là kế hoạch tối ưu trong việc đánh vần? Chắc chắn đó không phải là chiến lược của cơ quan xúc giác. Thật khó để cảm nhận một từ. Nó cũng không thực sự thuộc về cơ quan thính giác bởi vì có quá nhiều từ bạn không thể phân biệt bằng âm thanh một cách hiệu quả. Vậy đánh vần cần gì? Nó cần khả năng lưu trữ những đặc điểm của hình ảnh trực quan bên ngoài theo một trình tự cụ thể. Cách để học đánh vần là cách hình dung ra nhiều hình ảnh trực quan để sau này ta có thể nhớ lại bất cứ lúc nào.

Một khía cạnh khác của tiến trình học: tìm những chiến lược học hỏi được nhiều người ưa chuộng. Mỗi người đều có hoạt động hệ thần kinh theo cách đặc biệt, một lãnh địa nội tâm đặc biệt họ thường sử dụng nhất. Nhưng hiếm khi ta đánh giá đúng năng lực cá nhân của từng người. Ta thường cho rằng tất cả mọi người đều học tập theo một cách giống nhau.

Có nhiều trẻ em học không tốt. Nhiều khi bởi chiến lược của chúng sai. Chúng cần phải học cách sử dụng tài năng tiềm tàng của mình, tôi đã dạy những chiến lược ấy cho một giáo viên. Người này cùng

làm việc với những học sinh thường có khiếm khuyết trong tiến trình học tập. Lứa tuổi chúng từ 11 tới 14. Chưa bao giờ điểm số trong các kỳ thi đánh vần cao hơn 70% yêu cầu. Chúng chỉ đạt từ 25% đến 50% theo yêu cầu thôi. Cô giáo nhanh chóng thấy rằng 90% những học sinh được coi là có khiếm khuyết về học tập lại có chiến lược đánh vần thông qua thính giác và xúc giác. Một tuần sau khi cô bắt đầu sử dụng những chiến lược tập đánh vần mới, 90% trong số 26 học trò đạt yêu cầu 100%. Hai em 90%, hai em 80%. Ba người còn lại 70%. Cô nói rằng đã có một sự thay đổi lớn: "Thật thần diệu! Mọi rắc rối về hành vi học tập của chúng biến mất". Cô đã trình bày những thông tin nói trên tới ban giám hiệu của trường để sau đó truyền đạt kỹ thuật đến tất cả các giáo viên trong các trường học cùng quận với cô.

Một trong những rắc rối lớn về giáo dục đó là: giáo viên không biết kế hoạch học tập của học sinh. Họ không biết kết hợp các tiềm lực có trong mỗi học sinh của mình. Cho tới tận bây giờ, tiến trình giáo dục của chúng ta vẫn hoạt động dựa trên những gì học sinh cần phải học chứ không phải dựa trên cách làm thế nào chúng có thể học hỏi kiến thức một cách tốt nhất. Các kỹ năng bộc lộ tối ưu cho chúng ta những chiến lược cụ thể dành cho các đối tượng khác nhau. Đồng thời cho họ những phương pháp tốt nhất trong từng môn học cụ thể. Ví dụ như đánh vần chẳng hạn.

Rắc rối trong lĩnh vực giáo dục cũng là rắc rối trong nhiều lĩnh vực khác. Sử dụng những phương tiện sai lầm hoặc những tiến trình sai lầm, ta sẽ có kết quả không giống như mong đợi. Sử dụng đúng thứ cần dùng, ta sẽ có cả kho báu. Hãy nhớ: việc gì cũng cần chiến lược. Nếu là người bán hàng, liệu bạn có muốn biết kế hoạch mua hàng của khách không? Chắc là có chứ. Nếu khách hàng nhận thức chủ yếu bằng cơ quan xúc giác, bạn có muốn bắt đầu bằng cách chỉ cho khách hàng màu sắc đẹp đẽ của loại xe hơi anh ta đang muốn mua hay không? Chắc là không. Bạn muốn làm khách hàng mình phấn khởi bằng một cảm giác mạnh mẽ. Bạn sẽ muốn khách ngồi sau vô lăng, cảm nhận được ghế nệm ấm êm, say mê với những cảm xúc lái xe trên con đường rộng mở. Nếu khách hàng nhận thức thiên về thị giác hãy bắt đầu bằng màu sắc v.v...

Chắc có độc giả tự nhủ: "Nghe có vẻ hay đấy! Làm như có thể đi guốc vào bụng người khác vậy! Chỉ quan sát không thôi, làm sao biết được kế hoạch trong đầu người ta cơ chứ. Chỉ với vài phút nói chuyện với khách, sao biết được điều gì khiến anh ta mua hàng? Biết đâu anh ta chỉ muốn xem hàng thì sao?". Lý do là bạn không biết mình nên tìm kiếm gì hoặc nên hỏi điều gì. Nếu biết hỏi đúng cách, biết thuyết phục và có nỗ lực, bạn sẽ biết khách hàng muốn gì. Thực ra, tìm hiểu kế hoạch của người khác khá dễ. Bạn có thể đoán ra kế hoạch của một người chỉ trong vài phút.

Chương 8: Đoán kế hoạch của ai đó

"Nhà vua nói nghiêm trang: hãy bắt đầu ở nơi xuất phát. Khi tới được đích cuối cùng hãy ngừng lại".

_ *Lewis Carroll,* *"Những cuộc phiêu lưu của Alice trong thế giới kỳ diệu*

Có bao giờ bạn quan sát một thợ khóa tài năng chưa? Như có phép màu, anh ta nhìn chiếc khóa một hồi, Nghe thứ ta không nghe thấy. Nhìn thấy thứ ta không nhìn thấy. Cảm giác thứ ta không cảm giác được. Sau đó, vì biết cách kết hợp những thông tin vừa nhận biết, anh mở một két sắt chỉ trong vòng vài phút.

Chìa khóa để đoán suy tính của một người là: biết được cách người đó thông báo đến bạn mọi thứ bạn cần về kế hoạch của họ. Bằng lời nói hoặc bằng cách biểu hiện quá trình sử dụng cơ chế sinh lý học. Thậm chí bằng cả ánh mắt. Bạn sẽ biết cách tìm hiểu suy nghĩ một người thật điệu nghệ như đọc một tấm bản đồ hay xem một cuốn sách. Hãy nhớ: kế hoạch (hay suy tính) đơn giản chỉ là một chuỗi những hình ảnh tưởng tượng (thông qua thị giác, thính giác, xúc giác, vị giác và khứu giác) để có được một kết quả cụ thể. Chỉ cần tạo điều kiện cho họ trải nghiệm kế hoạch của mình, rồi ghi nhận cẩn thận những việc họ phải làm một cách cụ thể để có thể quay trở lại trạng thái suy tính.

Trước khi biết đọc dòng suy nghĩ và chiến lược của người khác, bạn phải biết mình cần quan sát gì. Đâu là manh mối chỉ cho bạn thấy đối phương sử dụng bộ phận nào của hệ thần kinh ở một thời điểm cụ thể. Điều tương tự cũng quan trọng nếu ta muốn biết thông thường con người phát triển và sử dụng hệ thần kinh ra sao để tạo được sự hòa hợp và kết quả tốt đẹp hơn. Ví dụ, anh A thường hay sử dụng một phần đặc biệt trong hệ thống thần kinh (như cơ quan thị giác, thính giác hoặc xúc giác) nhiều hơn là các cơ quan khác. Điều này cũng dễ hiểu thôi. Có người thuận tay trái, có người thuận tay phải. Có người thích thời trang kiểu này, người lại thích loại quần áo kiểu khác.

Ngoài ra ta cần tìm hiểu hệ thống hình dung chính của người ấy. Nhiều người hay cảm nhận thế giới xung quanh bằng hình ảnh, năng lực tối đa của họ được kích hoạt khi xử lý thông tin bằng hình ảnh trong não bộ. Bởi muốn theo kịp những hình ảnh lướt nhanh trong tâm trí, họ thường có xu hướng nói rất nhanh. Họ không quan tâm đến việc mình biểu đạt có chính xác hay không. Họ chỉ muốn đọc

nội dung các bức hình lướt qua trong tâm trí. Những người như vậy có xu hướng nói với lối ẩn dụ bằng hình ảnh. Họ kể về một tiến trình sự việc bằng cách quan sát những sự việc ấy.

Người có xu hướng thiên về cơ quan thính giác hay chọn lọc từ ngữ sử dụng. Họ nói lớn hơn bình thường. Tốc độ lời nói chậm, có ngữ điệu và chọn lọc kỹ lưỡng. Bởi vì từ ngữ rất quan trọng đối với họ, nên họ cẩn trọng khi nói. Họ thường nói những câu như: “Nghe có vẻ đúng với tôi”. Hoặc “Tôi có thể nghe anh đang nói gì”.

Ai thiên về cơ quan xúc giác nói chậm hơn nữa. Họ muốn đạt tới những cảm xúc nhất định. Giọng nói của họ thường trầm, họ thích nói kiểu thủng thẳng chậm rãi. Những người thiên về xúc giác thường sử dụng lối ẩn dụ từ thế giới thật. Họ thường hiểu thấu những thứ cụ thể. Với những gì nặng nề và dữ dội, họ cần luôn hiểu rõ về nó.

Ai cũng có ba giác quan: thị giác, thính giác và xúc giác. Với đa phần, một người chỉ có một giác quan giữ vai trò chủ đạo. Khi muốn biết dòng suy tưởng của người khác, để hiểu họ đưa ra quyết định như thế nào, bạn cũng cần biết hình thức cảm nhận chủ yếu của họ là gì để có thể truyền đi thông điệp của mình theo cách khiến họ dễ hiểu nhất. Nếu đối tượng thường sử dụng hình ảnh trực quan, bạn không cần phải diễn đạt thông điệp của mình một cách chậm rãi, hít thở thật sâu và nói nhả từng tiếng. Làm như thế sẽ khiến họ phát điên. Bạn hãy nói làm sao để thông điệp của mình theo kịp với tốc độ xử lý thông tin của họ.

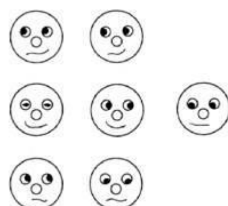
Chỉ cần quan sát, lắng nghe người khác nói, ta có thể ngay lập tức có được ấn tượng nhất định về hệ thống cảm nhận của họ. Và NLP thậm chí tận dụng cả những dấu hiệu cụ thể hơn, giúp ta thấy suy nghĩ nào đang diễn ra trong tâm trí người đối diện.

Đôi mắt là cửa sổ của tâm hồn. Tuy nhiên nói thì dễ. Để biết câu nói ấy đúng đến mức nào thì gần đây người ta mới biết. Thực ra, không hề cố gì bí ẩn cả. Chỉ cần nhìn vào mắt người đối diện, ta có thể ngay lập tức thấy được đối tượng sử dụng giác quan nào trong thời điểm đó: thị giác, thính giác hoặc xúc giác.

Chuyện trò với một người và quan sát chuyển động cặp mắt của người ấy. Đặt nhiều câu hỏi để người ấy nhớ lại hình ảnh, âm thanh hoặc cảm giác. Đối với từng câu hỏi, mắt của chủ thể chuyển động như thế nào?

Khi thầm hình dung các loại thông tin, mắt người chuyển động, dù chuyển động này khó nhận biết. Những hình vẽ dưới đây phù hợp với một người bình thường thuận tay phải. Tiến trình diễn ra theo thứ tự. (Chú ý: Một số ít người theo trình tự đảo ngược, phải qua trái)

THỊ GIÁC THÍNH GIÁC XÚC GIÁC



Chuyển động của đồng tử cho biết chủ thể hình dung về thế giới bên ngoài như thế nào. Cảm nhận nội tâm về thế giới bên ngoài chính là “bản đồ” của chủ thể về một “lãnh địa”, là *thực tại.* Mỗi người có một tấm bản đồ độc đáo về cùng một hoàn cảnh thực tế.

Ví dụ, nếu đồng tử của một người hướng lên trên và lệch sang trái: anh ta đang nhớ lại một ký ức. Nếu mắt hướng lên và lệch hẳn sang lỗ tai trái: anh ta đang lắng nghe thông tin. Mắt nhìn xuống và hướng về bên phải, người ấy đang tìm đến phần lưu giữ những hình ảnh tưởng tượng bằng xúc giác trong tâm trí.

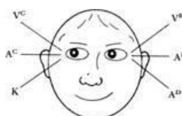
Những biểu hiện khác của quá trình sinh lý học cho ta thêm manh mối về thể thức cảm nhận của chủ thể. Nếu một người hít sâu, ngực nâng cao: họ đang có hình ảnh trong tâm tưởng. Nếu thở đều bằng cơ hoành: họ đang suy nghĩ về âm thanh. Thở sâu và thở bụng cho thấy họ đang tìm thông tin về xúc giác. Quan sát cách thở của ba người và ghi nhận nhịp thở cũng như vị trí lồng ngực của họ.

Tìm thông tin qua giọng nói khó hơn nhiều. Người hình dung hình ảnh hay nói nhanh, thông thường có giọng nói cao vút, giọng mũi hoặc với âm sắc căng thẳng. Giọng trầm, thấp và nói chậm chạp thông thường là người cảm nhận qua xúc giác. Một nhịp điệu đều rõ ràng và vang dội cho thấy người đó đang tìm thông tin xúc giác. Khi đầu ngẩng cao, chủ thể đang suy nghĩ về hình ảnh. Nếu đầu ở trạng thái bình thường hoặc hơi cúi (như đang lắng nghe), người đó đang suy nghĩ về âm thanh. Nếu đầu cúi thấp, cơ cổ giãn, người đó đang suy nghĩ thông tin cảm nhận qua xúc giác.

Thậm chí chỉ qua một cuộc trò chuyện ngắn ngủi, ta cũng có được những manh mối rõ ràng không

thể nhầm lẫn về hoạt động trí não của một người, loại thông điệp người đó sử dụng và cách đáp ứng với kích thích bên ngoài. Cách đơn giản nhất để đoán dòng suy tưởng là hỏi những câu thích hợp. Hãy nhớ việc gì cũng cần kế hoạch, dù là mua sắm hay đổi chác, kế hoạch để có nguồn động lực hoặc được yêu thương, kế hoạch để hấp dẫn hoặc sáng tạo. Cách tốt để biết dòng suy tưởng của người khác là: không chỉ quan sát, phải hành động nữa. Thế nên, những bài tập dưới đây với bạn đồng tập sẽ hữu dụng với bạn.

MANH MỐI TỪ CẶP MẮT.



V^R *Hình ảnh trực giác được lưu trữ:*

Hình dung những sự kiện đã được chứng kiến trước đó theo đúng cách chúng đã được chứng kiến từ trước. Những câu hỏi mẫu thường được sử dụng để đoán tiến trình này là “Mắt mẹ của bạn màu gì?” và “Áo khoác của bạn trông như thế nào?”.

***V^c* Hình ảnh tưởng tượng:**

Hình dung hình ảnh về sự kiện hoặc hiện tượng chưa từng xảy ra trước đây. Hoặc hình dung những sự việc hiện tượng khác với những hiện tượng từng chứng kiến. Câu hỏi để đoán tiến trình này là: “Một con hà mã màu cam với những đốm màu tím trông như thế nào?” và “Hình dung bạn đang đứng ở góc đối diện của căn phòng”.

A^R *Âm thanh được lưu trữ:*

Nhớ những âm thanh đã từng nghe. Câu hỏi để đoán tiến trình này bao gồm: “Câu cuối cùng tôi vừa nói là gì?” và “Tiếng chuông báo thức đồng hồ nhà bạn kêu như thế nào?”.

A^c *Âm thanh tưởng tượng:*

Nghe những từ chưa từng nghe trước đây. Kết hợp âm thanh hoặc câu chữ theo cách mới mẻ. Các

câu hỏi đoán tiến trình này bao gồm: "Nếu bạn sáng tác một bài hát mới ngay bây giờ bài hát ấy có âm điệu thế nào?" và "Hình dung tiếng còi xe cứu thương phát ra từ một cây ghi ta điện".

AD *Âm thanh tưởng tượng:*

Tự nhủ bản thân. Những câu nói hữu hiệu thường giúp đoán tiến trình này bao gồm "Tự nhủ bản thân điều bạn thường nhắc nhở mình" và "Hãy đọc một bài thơ mà bạn nhớ".

K ***Hình dung bằng xúc giác:***

Cảm nhận cảm xúc, những tiếp xúc rõ rệt (cảm giác khi sờ mó) hoặc những cảm nhận bên trong (cảm giác chuyển động của các cơ). Câu hỏi để đoán tiến trình này bao gồm: "Bạn cảm giác thế nào khi vui?", "Bạn cảm giác thế nào khi chạm vào một quả thơm?" và "Bạn cảm giác thế nào khi đang chạy?".

Chìa khóa để đoán ý nghĩ hiệu quả là đặt chủ thể vào tâm trạng hoàn toàn nhập tâm. Như thế, chủ thể sẽ không có lựa chọn nào khác ngoài việc nói với bạn chính xác suy nghĩ của mình: nếu không nói bằng lời thì bằng động tác, bạn cũng có thể đoán nhờ ánh mắt, sự thay đổi của biểu hiện của cơ chế sinh lý... Tâm trạng là đường dẫn đặc biệt tới suy nghĩ và kế hoạch. Nó là công tắc mở ra đường dẫn tới tiềm thức của một người. Việc tìm cách đoán suy nghĩ hoặc kế hoạch của một người trong một tâm trạng không hoàn toàn nhập tâm giống như ta khởi động một xe hơi không có bình điện. Trong trường hợp này ta không phải bàn bạc về tri thức. Ta chỉ muốn chủ thể trải nghiệm trạng thái trước đây và cho ta thấy tiến trình sắp xếp suy nghĩ đã tạo ra trạng thái đó.

Một lần nữa, hãy nghĩ kế hoạch và chiến lược cũng giống công thức nấu ăn. Nếu bạn gặp một đầu bếp làm được một cái bánh ngon nhất trên đời, có thể bạn sẽ thất vọng khi biết rằng thực ra ông ta không biết chính xác làm thế nào mình cho ra lò một sản phẩm tuyệt vời đến thế. Ông ta làm bánh bằng tiềm thức. Người ấy sẽ không biết trả lời nếu bạn hỏi ông ta cho biết số lượng nguyên liệu là bao nhiêu. Có thể ông ta sẽ nói: "Tôi không biết. Một chút đường, thêm chút muối". Thay vì yêu cầu ông ta chỉ bảo mình bằng lời nói, hãy yêu cầu ông ấy làm bánh cho bạn xem. Đưa ông vào bếp, yêu cầu nướng bánh. Sau đó bạn ghi nhận từng bước trong tiến trình làm bánh. Trước khi ông ta cho thứ nguyên liệu này hoặc thứ nguyên liệu kia và bột nhào bánh, bạn ngay lập tức chộp lấy và đem cân đo. Bằng cách theo tay người đầu bếp trong suốt tiến trình, ghi nhận những thành phần nguyên liệu,

khối lượng và trình tự các hoạt động, bạn sẽ có công thức và bắt chước để có được kết quả tương tự trong tương lai.

Tiến trình đoán chiến lược và kế hoạch cũng vậy. Bạn nhất định đưa đối tượng vào nhà bếp (tức là đưa người đó về khoảng thời gian trải nghiệm một tâm trạng đặc biệt) sau đó tìm ra đâu là thứ quan trọng nhất đã khiến anh ta có được tâm trạng ấy. Anh ta nghe hoặc nhìn thấy thứ gì? Hoặc anh ta chạm tay vào vật gì hay ai đó? Sau khi anh ta nói với bạn chuyện xảy ra, hãy quan sát anh ta và hỏi: "Điều kiện nào đưa bạn đến tâm trạng đó. Có phải đó là, v.v..."... cho tới khi anh ta có được tâm trạng như bạn mong muốn.

Mọi tiến trình đoán suy nghĩ đều theo khuôn mẫu này. Bạn phải đặt đối tượng vào tâm trạng thích hợp. Để anh ta nhớ lại những thời gian cụ thể khi anh ta cảm thấy vui vẻ, được yêu thương, có tinh thần sáng tạo, hoặc bất cứ kế hoạch trong tâm tưởng nào bạn muốn đoán. Sau đó để anh ta tái hiện lại kế hoạch đó bằng cách hỏi những câu ngắn gọn, rõ ràng về tiến trình anh ta nhìn thấy, nghe thấy hoặc cảm thấy. Cuối cùng, sau khi có được tiến trình sắp xếp ý tưởng, hãy đoán hình thức cảm nhận. Tìm xem loại hình ảnh, âm thanh và cảm xúc nào khiến đối tượng có được tâm trạng bạn đang tìm hiểu. Liệu đó có phải là kích cỡ của bức tranh người ấy hình dung hay không. Liệu có phải là âm thanh giọng nói hay không?

ĐOÁN SUY TƯỞNG

Bạn có thể nhớ lúc bạn hoàn toàn muốn làm một việc gì không?

Thời gian cụ thể?

Trở lại khoảng thời gian đó và trải nghiệm nó... (khiến chủ thể hồi tưởng tâm trạng).

Khi bạn nhớ khoảng thời gian đó... (duy trì tâm trạng).

Thứ đầu tiên cho bạn động lực làm việc (như việc X chẳng hạn) là gì?

Đó có phải thứ là bạn nhìn thấy không?

Có phải là thứ bạn nghe thấy không?

Có phải bạn chạm vào một vật thể hay một người bất kỳ không?

Đó có phải là thứ đầu tiên khiến cho bạn có động lực để làm việc X hay không?

Sau khi bạn (nhìn, nghe và đụng chạm) như vậy điều gì xảy ra kế tiếp khiến bạn hoàn toàn muốn làm việc X?

Phải chăng bạn...

hình dung một hình ảnh trong tâm tưởng?

Tự nhủ điều gì với bản thân?

Có một cảm xúc nhất định hay tình cảm nhất định nào đó?

Đâu là tác động kế tiếp khiến bạn hoàn toàn muốn hành động?

Sau khi bạn nhìn thấy điều gì, nói điều gì với bản thân, v.v... đâu là việc kế tiếp khiến cho bạn hoàn toàn ở trong tâm trạng muốn làm việc X?

C. Phải chăng bạn...

hình dung một hình ảnh?

Tự nhủ điều gì với bản thân?

Có một cảm xúc hay tình cảm nhất định?

Hoặc có việc gì khác xảy ra?

Việc kế tiếp khiến bạn mang tâm trạng muốn thực hành một việc X là gì?

Hỏi xem chủ thể trong trạng thái như thế nào tại thời điểm đó (hấp dẫn, phấn khởi...).

Nếu câu trả lời là đúng, tiến trình đoán hoàn tất.

Nếu câu trả lời là sai, tiếp tục đoán tiến trình cho tới khi có được kết quả thích hợp về tâm trạng của chủ thể.

Kế tiếp là bước đơn giản đoán phương thức cảm nhận cụ thể trong tiến trình suy nghĩ của chủ thể.

Nếu bước đầu tiên của tiến trình là hình dung hình ảnh trực quan bạn sẽ hỏi:

Bạn nghĩ gì về thứ bạn nhìn thấy (hình ảnh trực quan tác động từ bên ngoài)?

Sau đó có thể hỏi:

Đó có phải là thứ mang lại động lực cho bạn?

Kích thước của nó là gì?

Độ sáng của nó ra sao?

Nó chuyển động ra sao?

Tiếp tục tiến trình này cho tới khi bạn có được mọi thể thức cảm nhận cho tiến trình suy tưởng. Sau đó đơn giản kể về thứ bạn muốn mang lại động lực cho chủ thể bằng cách sử dụng tiến trình tương tự và những từ ngữ cơ bản mang lại cảm nhận tương tự. Cuối cùng, đánh giá kết quả dựa vào tâm trạng của chủ thể.

Nếu là doanh nhân, tạo động lực cho nhân viên là mối quan tâm chính của bạn. Nếu không, doanh nghiệp sẽ không tồn tại lâu. Càng biết nhiều về tiến trình mang lại động lực cho nhân viên, bạn càng thấy việc mang lại động lực cho người khác không dễ. Nếu tìm hiểu kỹ, mỗi nhân viên có một kế hoạch riêng. Thật khó có một phương thức đáp ứng nhu cầu của tất cả. Nếu chỉ áp dụng tiến trình suy tưởng của chính mình cho cả đội, bạn chỉ mang lại động lực cho người yêu quý bạn mà thôi. Bạn có thể đọc một bài diễn văn cố sức thuyết phục và được chuẩn bị kỹ lưỡng nhất trên đời, nhưng nếu không quan tâm đến phương pháp lập luận cụ thể của từng người, nó cũng chẳng mang lại tác dụng gì nhiều.

Vậy phải làm sao đây? Hiểu tiến trình hay kế hoạch của người khác cho bạn hai ý tưởng rõ ràng.

Trước tiên, mỗi kỹ năng nhắm tới một nhóm người có một đặc điểm chung (có thể điểm chung đó thuộc về hình thức cảm nhận thị giác, thính giác hoặc xúc giác). Bạn nên cho họ xem nghe và mang lại cảm xúc cho họ. Và bạn nên sử dụng giọng nói đa dạng cũng như âm vực đa dạng để tạo niềm say mê cho cả ba loại người có ba hình thức cảm nhận khác nhau.

Kế đến hãy đưa ra những manh mối thuộc nhiều loại khác nhau, để từng người trong nhóm chọn lấy manh mối cho mình. Khơi nguồn dòng suy tưởng của từng người là cách lý tưởng để đoán tiến trình suy nghĩ hay kế hoạch của từng cá nhân.

Đó chính là công thức cơ bản trong việc đoán kế hoạch của một người. Để có thể sử dụng hiệu quả, bạn cần tìm hiểu thêm chi tiết về từng bước trong tiến trình đó. Bạn cần tìm những phương thức cảm nhận thêm vào phương thức cảm nhận cơ bản.

Ví dụ, nếu kế hoạch mua sắm của một khách hàng bắt đầu với thứ họ nhìn thấy, điều gì bắt mắt người đó? Màu sắc tươi sáng chăng? Kích cỡ vừa vặn chăng? Phải chăng anh ta bị mê hoặc về một vài kiểu mẫu hoặc thiết kế hấp dẫn nào đó? Nếu phương thức cảm nhận chủ yếu của người ấy thông qua cơ quan thính giác, phải chăng anh ta bị hấp dẫn bởi giọng nói biểu cảm hoặc giọng nói đầy uy lực. Phải chăng chủ thể thích tiếng ồn ào huyên náo hay tiếng thì thầm êm tai? Biết được hình thức cảm nhận chính của chủ thể là bước khởi đầu tốt đẹp. Nhưng để biết chính xác hơn bạn cần biết nhiều hơn nữa.

Việc hiểu kế hoạch hay tiến trình suy tưởng đặc biệt quan trọng để đạt tới thành công trong sự nghiệp bán hàng. Nhiều người hiểu nó với năng khiếu đặc biệt. Khi gặp khách hàng tiềm năng, họ ngay lập tức hòa hợp với khách hàng ấy và đoán được kế hoạch đưa ra quyết định của các khách hàng. Họ có thể bắt đầu bằng câu: “Tôi biết ông đang sử dụng một máy photocopy của công ty đối thủ chúng tôi. Tôi tò mò lắm đấy. Ngay từ đầu, điều gì đã khiến ông mua máy photo ấy? Phải chăng đó là thứ ông nhìn thấy hoặc đọc được ở đâu hay có ai đó mách bảo? Hay bởi người bán hàng thuyết phục được ông? Hay chất lượng sản phẩm thuyết phục được ông?”. Những câu hỏi như vậy có vẻ như hơi lạ lẫm, nhưng một người bán hàng đã có được cảm tình với khách hàng sẽ nói: “Tôi tò mò bởi tôi thực sự muốn biết nhu cầu của ông là gì để đáp ứng đầy đủ, khiến ông hài lòng”. Câu trả lời cho những câu hỏi như vậy sẽ cung cấp đầy đủ cho người bán hàng những thông tin vô giá về cách bán sản phẩm của mình như thế nào là hiệu quả nhất.

Khi bạn khám phá kế hoạch hay dòng suy tưởng của người bạn yêu mến, khiến người ấy thấy mình

được yêu thương trìu mến bằng cách gợi lại những kích thích đúng như những kích thích đã gây ra cảm giác ấy trong chủ thể. Bạn cũng có thể tìm ra dòng suy tưởng mang lại cảm giác yêu thương cho chính mình. Các kế hoạch để có được cảm giác yêu thương khác nhau ở một điểm quan trọng. Đó không phải là tiến trình gồm ba hay bốn bước mà thông thường chỉ có một bước mà thôi. Chỉ cần một cái chạm tay, một lời nói hoặc một ánh nhìn, ta sẽ khiến một người có cảm giác mình được yêu thương trọn vẹn.

Nói thế không có nghĩa là ai cũng chỉ cần một kích thích là đủ có cảm giác yêu thương. Tôi phải cần ba kích thích: thị giác, thính giác và xúc giác. Chắc chắn bạn cũng thế thôi. Tôi muốn ai đó chạm vào tay mình theo đúng cách mà tôi muốn. Nói với tôi rằng họ yêu mến tôi. Và cho tôi thấy tình yêu thương của họ thể hiện như thế nào. Thông thường chỉ có một giác quan chi phối cả tiến trình, một cách biểu đạt tình yêu thương ngay lập tức sẽ tạo ra những cảm xúc kết hợp khiến cho bạn cảm nhận tình yêu thương trọn vẹn.

Ít người ngay từ đầu đã có hai dòng suy tưởng về tình yêu thương. Thông thường chỉ có một. Họ sẽ nghĩ về một cái chạm tay, nghĩ về một câu nói mà họ thích được nghe. Thế nên hãy để họ có tâm trạng thích hợp, hỏi họ liệu cái chạm tay hay một câu nói, một âm thanh nào mang đến cảm xúc yêu thương cho họ? Nếu họ nói đó là âm thanh chứ không phải là sự tiếp xúc qua một sự đụng chạm, liệu họ có cảm thấy được yêu hay không? Nếu họ đang trong tâm trạng thích hợp, họ sẽ cảm nhận ngay sự khác biệt. Hãy nhớ: hầu như ai cũng cần ba kích thích. Nhưng chỉ với một kích thích chính, ta đã mở ra nguồn suy tưởng. Đó chính là kích thích chủ yếu tạo ra sự kỳ diệu.

Việc biết được dòng suy tưởng về tình yêu thương của con cái, vợ chồng, hay người yêu của bạn sẽ là một trong những kiến thức hữu dụng giúp bạn phát triển và hỗ trợ cho mối quan hệ tình cảm của mình. Nếu bạn biết làm cách nào để đối tượng cảm nhận tình yêu thương của mình chỉ trong khoảnh khắc, đó là một phương tiện hữu hiệu trợ giúp bạn. Nếu bạn không biết dòng suy tưởng để có cảm giác được yêu thương của người ấy, thật đáng buồn thay. Tôi chắc ai trong chúng ta cũng ít nhất một lần trong đời ở vào hoàn cảnh, yêu một người và bày tỏ tình cảm, nhưng đối tượng tỏ ra không tin tưởng. Hoặc có người bày tỏ tình yêu thương với ta nhưng ta không tin. Những cuộc giao tiếp như vậy không thành công bởi vì tiến trình gợi đến cảm giác yêu dấu của cả hai không ăn khớp với nhau.

Nếu một anh chồng thường dựa vào thính giác để kích hoạt dòng suy tưởng về tình yêu, khả năng lớn nhất anh biểu đạt tình yêu thương của mình với vợ là gì? Bằng cách nói với cô ấy, tất nhiên rồi.

Nhưng chuyện gì sẽ xảy ra nếu như cô vợ lại nhờ hình ảnh trực quan để kích hoạt dòng suy tưởng về tình yêu? Não bộ khiến cô mang cảm giác yêu thương sâu sắc chỉ sau khi nhận được những kích thích trực quan nhất định. Điều gì sẽ xảy ra khi thời gian dần trôi? Chẳng ai trong số họ có được cảm giác yêu thương hoàn toàn. Khi tìm hiểu, họ nỗ lực trên mọi phương diện (bày tỏ tình cảm, nói lời êm dịu và nắm tay nhau) và như vậy họ gợi lên dòng suy tưởng về tình yêu ở nhau. Giờ đây người chồng chỉ về nhà và bảo: "Em yêu, anh rất yêu em". Cô vợ đáp: "Không! Anh đâu có yêu tôi!". "Em nói linh tinh gì vậy? Nói thế mà nghe được à? Anh vẫn yêu em mà!". "Toàn đầu môi chót lưỡi. Anh đâu có mua hoa tặng em nữa. Chẳng bao giờ đưa em đi chơi với anh. Ánh mắt của anh cũng không đặc biệt như trước nữa". "Này, em đang nói cái gì vậy?". "Em đang bảo "em yêu anh", anh không hiểu sao?". Cô ấy không còn trải nghiệm những cảm xúc sâu sắc về tình yêu bởi vì những kích thích cụ thể để kích hoạt nên những cảm xúc ấy không còn được người chồng áp dụng nữa.

Những cặp vợ chồng không hòa hợp trên đời này không thiếu. Ví dụ, người chồng chủ yếu cảm nhận bằng xúc giác và người vợ có thiên hướng cảm nhận bằng hình ảnh trực quan. Anh chồng về nhà muốn ôm hôn vợ. Cô vợ bảo: "Đừng đụng vào tôi. Lúc nào cũng chực vồ lấy người ta. Anh chỉ muốn siết người khác đến chết ngạt! Tại sao ta không đi chơi? Tại sao không nhìn em âu yếm trước khi ôm em chứ!". Những tình huống như vậy nghe có quen thuộc không? Chắc bạn đã biết tại sao mình từng để vuột mất (ít nhất) một tấm chân tình chỉ vì ngay từ đầu, bạn đã không vừa ý.

Hoặc có lúc bạn muốn bày tỏ tình cảm theo cách này, nhưng đối tượng lại cần cách khác.

Việc gì cũng cần kế hoạch. Nếu một người tỉnh dậy vào buổi sáng hoàn toàn tỉnh táo và khỏe khoắn, phải có một chiến lược để làm được như vậy, mặc dù bản thân người ấy cũng không biết tiến trình đó là gì. Nhưng nếu được hỏi, có thể người ấy sẽ nói cho bạn biết lời nói, hoặc cảm xúc hoặc hình ảnh anh ta nhìn thấy đã cho anh ta khởi đầu một ngày mới tốt đẹp. Hãy nhớ cách để đoán một kế hoạch là "đưa chuyên gia nấu nướng vào nhà bếp". Có nghĩa là để chủ thể vào tâm trạng mong muốn. Sau khi trong tâm trạng bạn muốn tìm hiểu và phân tích rồi, hãy đoán biết anh ta làm gì để tạo ra và duy trì tâm trạng ấy. Hãy hỏi một người tại sao buổi sáng tỉnh dậy lại dễ dàng như vậy. Yêu cầu người ấy nhớ một buổi sáng cụ thể khi người đó tỉnh dậy nhanh chóng và thỏai mái. Hỏi chủ thể nhớ lại điều đầu tiên anh ta nhận thấy là gì. Có thể anh ta nghe tiếng nói nội tâm: "Đã đến giờ dậy rồi. Rời khỏi giường đi thôi". Sau đó yêu cầu chủ thể nhớ thứ kế tiếp đã khiến anh ta tỉnh dậy một cách nhanh nhẹn là gì. Phải chăng anh ta hình dung một thứ gì hoặc cảm nhận một điều gì? Có thể chủ thể nói: "Tôi hình dung mình nhảy ra khỏi giường và tắm mát dưới vòi hoa sen. Nghĩ đến đó tôi rùng mình và

thế là tôi choàng tỉnh dậy”. Nghe có vẻ đơn giản. Kế đến bạn tìm hiểu chủng loại và khối lượng của các nguyên liệu như khi nấu ăn và hỏi: “Giọng nói của câu “đến giờ dậy rồi ra khỏi giường thôi” như thế nào? Phải chăng đó là giọng nói ngân vang hay lanh lảnh khiến cho bạn tỉnh dậy tức thì?”, “Giọng nói đó lớn và vút qua rất nhanh”. Hãy hỏi: “Còn cảnh tượng bạn hình dung trong tâm trí thì sao?”, trả lời: “Hình ảnh đó tươi sáng và chuyển động rất nhanh”. Bây giờ hãy thử tiến trình đó cho bản thân. Tôi cho rằng bạn cũng sẽ khám phá (như tôi đã từng khám phá) rằng bằng cách hình dung lời nói và hình ảnh lướt qua thật nhanh, tăng âm lượng và độ sáng, bạn có thể tỉnh giấc một cách khỏe khoắn ngay lập tức.

Như ta đã biết, một cách để có tâm trạng khỏe khoắn là thông qua tiến trình sắp xếp suy tưởng và hình dung trong tâm trí. Cách khác là thông qua cơ quan sinh lý học. Trong những chương trước, ta đã bàn về cách cơ thể và trí tuệ kết hợp với nhau, tạo ra cơ chế điều khiển học. Chương này ta cũng đã bàn về khía cạnh tinh thần của một tâm trạng. Bây giờ hãy phân tích một khía cạnh khác.

Chương 9: Cơ chế sinh lý học: Con đường dẫn đến tinh hoa

"Chỉ cần chạm vào tay hay vào môi người ta yêu quý,

mọi tội lỗi đã được xóa sạch khỏi tâm hồn".

_ Tennessee Williams

Cơ chế sinh lý học là công cụ hữu hiệu nhất để ngay lập tức thay đổi tâm trạng và tạo ra thành quả. "Nếu muốn quyền lực, hãy hành động như có uy quyền trong tay". Chưa bao giờ nghe câu nói nào đúng hơn. Tôi muốn buổi hội thảo của tôi khiến người dự có được kết quả tốt. Những kết quả có thể thay đổi cả cuộc đời họ. Để làm được như vậy họ phải ở trong tình trạng sinh lý học khỏe khoắn nhất. Không thể hành động hiệu quả nếu không trong tình trạng tâm lý tràn đầy sức sống.

Nếu có tình trạng tâm lý tràn đầy sức sống, hăng hái và phấn khởi, bạn sẽ tự động có được tâm trạng tương tự. Đòn bẩy lớn nhất trong mọi tình huống chính là cơ chế sinh lý học. Bởi nó hoạt động nhanh và không bao giờ thất bại. Cơ chế sinh lý học và những hình ảnh tưởng tượng trong tâm trí liên kết với nhau chặt chẽ. Nếu thay đổi một thứ, ngay lập tức ta thay đổi thứ kia. "Nếu không có trí tuệ, cơ thể chẳng làm được gì. Nếu không có cơ thể, trí tuệ chỉ là ý tưởng". Nếu thay đổi cơ chế sinh lý học (có nghĩa thay đổi tư thế, hơi thở, độ căng của cơ, giọng nói), ngay lập tức ta sẽ thay đổi hình ảnh tưởng tượng và tâm trạng.

Khi hoạt động sinh lý chậm lại, nguồn năng lực tích cực của tâm trạng cũng cạn kiệt. Khi hoạt động sinh lý khởi sắc và mãnh liệt, tâm trạng của ta cũng thay đổi tương ứng. Thế nên hoạt động sinh lý là đòn bẩy cho sự thay đổi cảm xúc. Thực tế, không thể có cảm xúc mà không có sự thay đổi tương ứng về mặt sinh lý. Và không thể có thay đổi trong hoạt động sinh lý mà không có một sự thay đổi tương ứng trong tâm trạng. Có hai cách để thay đổi tâm trạng: thay đổi hình ảnh trong tâm tưởng và thay đổi hoạt động sinh lý. Nếu muốn thay đổi tâm trạng, ngay lập tức bạn làm gì nào? Thay đổi cơ chế sinh lý: có nghĩa thay đổi nhịp thở, tư thế, nét mặt, tốc độ của chuyển động, v.v...

Chương nói về niềm tin đã cung cấp kiến thức về tác động của niềm tin đến sức khỏe. Ngày nay các khoa học gia đều nhấn mạnh một điều: ốm đau hay khỏe mạnh, vui vẻ hay ủ rũ đều do quyết định mang lại. Đó là những tâm trạng ta có thể tự quyết định với cơ chế sinh lý học của ta. Thông thường

đó không phải là những quyết định có ý thức nhưng dù sao chúng vẫn là những gì do ta quyết định cho mình.

Không ai tự nhủ mình một cách ý thức rằng: tôi thà ủ rũ hơn là vui vẻ. Nhưng những người ủ rũ làm gì? Ta thường nghĩ chán nản là một tâm trạng tinh thần. Nhưng nó rõ ràng là một tình trạng sinh lý có thể nhận biết. Không khó để hình dung một người chán nản. Những người chán nản thường có dáng đi đầu cúi xuống thấp, mắt nhìn xuống. Họ đang trong cơ chế cảm nhận xúc giác hoặc tự nhủ bản thân về những gì khiến họ mang cảm giác chán nản. Hai vai buông thõng, họ thở hổn hển với những hơi thở yếu. Họ làm mọi việc để gây ra tình trạng sinh lý buồn nản cho cơ thể. Phải chăng tự họ chọn cách lâm vào tình trạng chán nản như vậy? Chắc chắn như thế. Tình trạng chán nản là hậu quả và nó đòi hỏi những hình ảnh tưởng tượng nhất định xuất hiện để tạo ra nó.

Điều hấp dẫn là bạn có thể dễ dàng tạo ra tâm trạng ngây ngất bằng cách thay đổi cơ chế sinh lý với những cách đặc biệt. Suy cho cùng cảm xúc là gì chứ? Chúng là sự liên tưởng phức tạp, một cấu hình rắc rối của tâm trạng xuất phát từ tình trạng sinh lý. Không cần thay đổi hình ảnh trong tâm tưởng của một người, tôi có thể thay đổi trạng thái ủ rũ của người ấy chỉ trong vài giây. Không cần tìm hiểu những hình ảnh một người chán nản hình dung trong tâm trí. Chỉ cần thay đổi biểu hiện cơ chế sinh lý của người ấy, bạn có thể thay đổi tâm trạng người ấy: nếu đứng thẳng, hai vai hơi ngả ra sau, thở thật sâu và nhìn thẳng (tức là bạn đang đặt bản thân vào trạng thái sinh lý khỏe khoắn), bạn không còn có thể cảm giác chán nản nữa. Thử làm mà xem.

Hãy nghĩ về một thứ bạn hình dung không thể làm. Bạn sẽ có tư thế đứng như thế nào nếu biết mình làm được điều ấy? Bạn sẽ nói gì? Bạn thở ra sao? Ngay bây giờ, hãy đặt bản thân vào trạng thái sinh lý bạn sẽ có nếu như biết mình sẽ làm được việc đó. Hãy để cơ thể đưa ra một thông điệp thống nhất. Điều chỉnh tư thế, hơi thở, nét mặt phản ánh hoạt động sinh lý bạn có nếu như biết có thể làm được việc ấy. Ghi nhận sự khác biệt giữa tâm trạng lúc này với tâm trạng lúc đó. Nếu duy trì được trạng thái sinh lý thích hợp, bạn sẽ cảm giác như thể bạn làm được việc trước đây từng nghĩ mình không làm được.

Điều tương tự cũng xảy ra với hoạt động đi trên than đỏ. Vài người khi đối mặt với thảm than hồng, họ đang trong tâm trạng hoàn toàn tự tin và sẵn sàng bởi vì họ đã kết hợp hình ảnh trong tâm tưởng và cơ chế sinh lý học một cách thích hợp. Như vậy, họ có thể đi lướt trên than hồng một cách tự tin và khỏe khoắn. Tuy nhiên cũng có người từ chối ở giây phút cuối cùng. Họ thay đổi những hình ảnh

trong tâm tưởng về những gì sắp xảy ra. Thế nên, họ hình dung một tình huống tồi tệ nhất. Hoặc hơi nóng bốc lên đã thay đổi tâm trạng của họ. Họ không còn tự tin khi đến gần đám than cháy rực. Kết quả, cơ thể họ run rẩy vì sợ hãi. Có thể họ rên rỉ hoặc tê cứng. Các cơ trên cơ thể cứng lại. Hoặc có thể họ có những phản ứng sinh lý khác. Để giúp họ vượt qua nỗi sợ hãi trong khoảnh khắc và hành động dù cho họ nghĩ dường như không thể, tôi chỉ cần thay đổi tâm trạng của họ.

Hãy nhớ: mọi hành vi đều là kết quả của tâm trạng. Khi ta có cảm giác khỏe khoắn, mạnh mẽ, ta sẽ nỗ lực làm những việc trước đây ta luôn sợ hãi, và mỗi khi mệt mỏi hoặc yếu đuối ta nghĩ ta không thể làm được. Thế nên, đi trên than hồng không phải là cách truyền đạt tri thức đến mọi người. Nó chỉ cho con người một trải nghiệm về việc thay đổi tâm trạng và hành vi trong khoảnh khắc để hỗ trợ cho họ đạt những mục đích như mong muốn, không cần biết trước đây họ nghĩ ra sao và cảm giác thế nào.

Tôi sẽ làm gì với một người đang run rẩy khóc lóc, cơ thể tê bại hoảng hốt trước thảm than đỏ rực? Một thứ tôi có thể làm là thay đổi hình ảnh trong tâm tưởng. Tôi yêu cầu người ấy nghĩ về cảm giác sau khi bước đi một cách mạnh mẽ thành công trên thảm than cháy đỏ. Điều này đòi hỏi tạo ra một hình ảnh tưởng tượng có thể thay đổi cơ chế sinh lý. Chỉ trong hai đến bốn giây, người ấy sẽ trong trạng thái mạnh mẽ: ta có thể nhận thấy sự thay đổi thông qua hơi thở và nét mặt. Sau đó, tôi yêu cầu chủ thể hãy bắt đầu đi trên than đỏ. Cũng con người này, lúc nãy tê cứng vì sợ hãi, bây giờ bước đi đầy tự tin và nhận những lời chúc mừng cùng những cái ôm hôn đầy thán phục khi về tới đích. Nhưng đôi khi có những người hình dung những hình ảnh họ bị bỏng hoặc bị rộp da. Hình ảnh đó quá lớn. Nó lớn hơn hình ảnh họ tưởng tượng có thể bước đi một cách khỏe khoắn và tự tin. Thế nên tôi cần họ thay đổi phương thức cảm nhận. Việc này mất nhiều thời gian hơn.

Một lựa chọn khác của tôi (lựa chọn này hiệu quả hơn khi một người hoàn toàn hoảng sợ lúc đứng trước dải than hồng) đó là thay đổi cơ chế sinh lý. Suy cho cùng, nếu chủ thể thay đổi hình ảnh tưởng tượng, hệ thần kinh sẽ phát tín hiệu để cơ thể thay đổi tư thế, hơi thở, độ căng của cơ, v.v... Vậy tại sao không thay đổi tận gốc, không cần đến những hình thức giao tiếp khác và thay đổi cơ chế sinh lý trực tiếp? Tôi đến bên người đang rên rỉ, yêu cầu người ấy nhìn thẳng. Bằng cách nhìn thẳng, anh ta bắt đầu có những hình ảnh trực quan trong tâm trí thay vì cảm nhận bằng xúc giác. Hầu như ngay lập tức, người ấy không kêu khóc nữa. Hãy tự áp dụng với bản thân mỗi khi lo lắng hay rên rỉ và không còn muốn nỗ lực làm bất cứ việc gì hãy nhìn thẳng, ngả vai ra sau và hình thành tâm trạng muốn cảm nhận một hình ảnh trực quan. Cảm giác của bạn sẽ thay đổi hầu như chỉ trong chốc lát. Bạn có thể

làm như vậy với con cái mình khi chúng bị đau hãy bảo chúng nhìn thẳng. Tiếng rên rỉ và nỗi đau sẽ đột ngột chấm dứt, hoặc ít nhất cũng giảm đáng kể chỉ sau giây lát. Sau đó tôi sẽ yêu cầu chủ thể đứng với tư thế như lúc anh ta hoàn toàn tự tin và biết mình có thể bước đi đầy khỏe khoắn và vững vàng trên than đỏ. Yêu cầu anh ta thở và nói với nội tâm bằng giọng nói của người hoàn toàn tự tin. Theo cách đó, não bộ có được một thông điệp mới về cách cảm nhận và tạo ra tâm trạng như mong muốn ở một người chỉ vài giây trước hoàn toàn tê liệt bởi nỗi sợ hãi. Và như vậy, chủ thể sẽ có được hành động hỗ trợ cho người ấy có được mục tiêu như mong muốn.

Ngoài việc thay đổi cảm xúc, hành động, thay đổi hình ảnh tưởng tượng và biểu hiện của cơ chế sinh lý, tiến trình điện phân và sinh hóa trong cơ thể ta cũng có những tác động nhất định. Nghiên cứu chỉ ra rằng: khi con người chán nản hệ miễn dịch hoạt động kém hiệu quả; các tế bào bạch cầu giảm đáng kể. Nguồn năng lượng từ điện sinh học thay đổi đáng kể tâm trạng của con người. Vì trí tuệ và thể chất kết hợp với nhau, trong tâm trạng mạnh mẽ, từ trường cơ thể ta thay đổi, ta có thể làm những việc trước đó dường như không thể làm được. Ta sẽ thấy cơ thể mình có rất ít sự hạn chế (tích cực lẫn tiêu cực) hơn là những gì ta tin trước đây.

Đáng chú ý là dường như những nghiên cứu thường nhấn mạnh tới mặt tác hại của mối quan hệ giữa trí tuệ và cơ thể hơn là mặt hữu dụng. Ta thường nghe về những tác động khủng khiếp của cơn căng thẳng hoặc về những người không còn thiết sống sau khi người yêu phải sang thế giới bên kia. Có lẽ ai cũng biết rằng tình trạng tiêu cực và tình cảm tiêu cực có thể giết chết chúng ta. Nhưng hiếm khi ta nghe về những tâm trạng có thể chữa bệnh về thể chất và tâm lý cho ta.

Một trong những câu chuyện nổi tiếng nhất là chuyện của Normal Cousins. Cuốn *Phân tích một căn bệnh* của ông mô tả cách chữa trị một căn bệnh suy nhược kéo dài chỉ bằng lạc quan, không chịu chấp nhận cái chết. Tiếng cười là một trong những công cụ Cousins sử dụng với một nỗ lực hoàn toàn có ý thức để mang lại cho ông khát vọng sống. Ông đã thành công. Phần lớn trong chế độ điều dưỡng của mình, ông dành nhiều thời gian mải mê với những cuốn phim, chương trình ti vi và những cuốn sách mang lại cho ông tiếng cười vui. Rõ ràng điều này đã thay đổi hình ảnh trong tâm tưởng của ông. Và tiếng cười thay đổi đáng kể cơ chế sinh lý học của Cousins: những thông điệp gửi đến hệ thần kinh nhằm điều khiển cơ thể đáp ứng với môi trường cũng thay đổi. Ông nhận thấy những thay đổi tích cực về mặt thể chất hầu như diễn ra ngay sau đó. Ông ngủ ngon hơn, ít đau đớn hơn và tình trạng thể chất của ông được cải thiện.

Cuối cùng ông đã khỏi bệnh hoàn toàn. Dù ngay từ đầu, bác sĩ bảo cơ hội khỏi bệnh là 1/500.

Cousins kết luận: "Tôi đã hiểu: đừng bao giờ đánh giá thấp khả năng kết hợp của trí tuệ và cơ thể con người; thậm chí ngay cả những lúc ta gần như vô vọng. Năng lực tạo ra sự sống là một năng lực ít được người ta hiểu biết nhất trên đời".

Một nghiên cứu hấp dẫn có thể là bước khởi đầu làm sáng tỏ trải nghiệm của Cousins và của những người khác giống như ông. Những nghiên cứu ấy biểu hiện của nét mặt tác động đến cách ta cảm nhận và kết luận rằng hiếm khi ta trong tâm trạng tốt khiến ta mỉm cười hoặc cười lớn. Ngược lại chính việc mình cười và cười thành tiếng đã khởi động tiến trình sinh học mang lại tâm trạng vui vẻ cho ta. Chúng làm tăng lượng máu lên não và tăng mức oxy trong máu. Đồng thời tăng các kích thích lên các tế bào hướng dẫn truyền. Chuyện tương tự cũng xảy ra với những tâm trạng khác. Hãy biểu hiện nét mặt giống như khi sợ hãi hoặc tức giận ghê tởm hay ngạc nhiên bạn sẽ có ngay cảm giác tương ứng.

"Cơ thể là vườn hoa... ý chí là người làm vườn".

_ *William Shakespeare*

Một kết quả tất yếu và quan trọng của tiến trình sinh học là sự tương đẳng. Nếu gửi đến bạn một thông điệp tôi cho là tích cực, nhưng giọng nói của tôi lại mệt mỏi, thiếu quả quyết, cử chỉ không nhất quán và không tập trung... như vậy hoàn toàn không phù hợp. Tình trạng không thích hợp đó ngăn trở tôi có được trạng thái như mong muốn khiến tôi không thể làm những gì tôi có thể làm. Ngăn trở tôi có được trạng thái khỏe khoắn nhất. Tự nhủ với những thông điệp đầy mâu thuẫn là cách khiến cho tiềm thức tạo ra trạng thái dè dặt.

Rèn luyện tính nhất quán là chìa khóa quan trọng để có được sức mạnh cá nhân. Khi giao tiếp, tôi nhấn mạnh bằng từ ngữ, giọng nói, hơi thở và toàn thể cơ chế sinh lý học của mình. Khi biểu hiện của cơ thể và lời nói phù hợp, tôi đã đưa ra những tín hiệu rõ ràng cho não bộ về thứ tôi cần phải tạo ra cho mình. Và như vậy não bộ của tôi sẽ đáp ứng phù hợp.

Nếu bạn nói: "Tôi hoàn toàn có thể làm được điều này". Và biểu hiện của cơ thể bạn cùng thống nhất với giọng nói. Nét mặt, nhịp thở, cử chỉ và chuyển động, lời nói và ngữ điệu hoàn toàn phù hợp

với nhau, bạn tuyệt đối sẽ làm như mình đã quả quyết. Tâm trạng phù hợp là ai cũng cần để tiến bộ. Đó là một bước tiến lớn nhất để đảm bảo bạn đang trong tình trạng quả quyết nhất trí và tương hợp với suy nghĩ. Nếu lời nói và hoạt động của cơ thể không tương đồng, bạn không thể hành động mang lại một hiệu quả như mong muốn.

Một cách để phát triển tính nhất quán là bắt chước những hoạt động sinh lý học của những người trước sau như một. Điều cốt yếu trong việc học hỏi như vậy là khám phá phần nào công việc của não bộ của chủ thể trong một tình huống nhất định. Nếu cũng muốn hành động hiệu quả như họ và cũng cần sử dụng não bộ của mình theo cách tương tự, nếu học theo cơ chế sinh lý của ai đó một cách chính xác bạn sẽ kích hoạt phần tương tự trong não bộ của bạn. Bây giờ bạn có trong tâm trạng nhất quán không? Nếu không hãy biến đổi tâm trạng của mình. Bao nhiêu phần trăm thời gian bạn trong tâm trạng nhất quán? Liệu bạn có thể trở nên nhất quán thường xuyên hay không? Ngay ngày hôm nay, tìm năm người có hoạt động sinh lý học mạnh mẽ bạn muốn học tập. Phải chăng những hoạt động sinh lý của họ nhắc tới hoạt động sinh lý của bạn? Những người ấy ngồi ở tư thế nào? Đứng trong tư thế nào? Chuyển động ra sao? Đâu là những biểu hiện chủ yếu trên nét mặt họ và cử chỉ họ thường có? Dành một phút ngồi theo cách người đó ngồi. Biểu lộ nét mặt và cử chỉ giống như họ. Ghi nhận cảm giác của bạn lúc này.

Bạn có muốn khơi nguồn sức mạnh tiềm tàng và kỳ diệu trong bạn không? Hãy bắt đầu bắt chước một cách có ý thức những hoạt động sinh lý học của những người bạn kính trọng hoặc khâm phục. Bạn sẽ bắt đầu tạo những tâm trạng tương tự như tâm trạng họ từng trải nghiệm. Chuyện có được trải nghiệm tương tự như của người mình bắt chước là hoàn toàn có thể. Rõ ràng bạn không muốn bắt chước thái độ và cơ chế sinh lý học của người đang trong tâm trạng chán nản. Bạn muốn học hỏi những người đang trong tâm trạng khỏe khoắn, mạnh mẽ; vì nhờ bắt chước họ bạn sẽ có thêm những lựa chọn mới để sử dụng các phần khác nhau trong não bộ mà trước đây bạn chưa sử dụng hiệu quả.

Sau này, nếu bạn gặp ai đó thành đạt, một người mà bạn tôn trọng và ngưỡng mộ, hãy bắt chước cử chỉ, cảm xúc của họ và cảm nhận sự khác biệt. Tận hưởng lối suy nghĩ mới. Sẽ thú vị lắm đấy. Hãy trải nghiệm nó. Những lựa chọn mới đang chờ đợi bạn! Bây giờ hãy phân tích một khía cạnh khác của tiến trình sinh lý học. Thức ăn, cách thở và những chất dinh dưỡng ta cung cấp cho cơ thể.

Chương 10: Năng lượng: Nguồn nhiên liệu để đạt đến tinh hoa

"Sức khỏe thực sự là nền tảng xây dựng nên hạnh phúc và quyền lực,

đồng thời là chỗ dựa cho tâm trạng của một người".

_ Benjamin Disraeli

Ta đã thấy cơ chế sinh lý học là con đường dẫn tới tinh hoa. Một cách ảnh hưởng đến hoạt động sinh lý là thay đổi cách ta sử dụng hệ thống cơ: thay đổi tư thế nét mặt và hơi thở. Mọi điều trong cuốn sách này đều phụ thuộc vào mức độ của sức khỏe và sự lành mạnh trong hoạt động sinh hóa. Chắc chắn bạn luôn muốn thanh lọc và nuôi dưỡng cơ thể mình, không muốn cản trở sự phát triển hoặc đầu độc nó. Trong chương này ta sẽ phân tích những nhân tố quan trọng của quá trình sinh hóa: thức ăn, đồ uống và cách thở.

Tôi gọi năng lượng là nhiên liệu của tinh hoa. Ta có thể thay đổi hình ảnh tưởng tượng trong tâm trí của ta. Nhưng nếu hoạt động sinh hóa không ổn định, não bộ sẽ tạo ra những hình ảnh tưởng tượng bị bóp méo. Như vậy toàn bộ tiến trình trở nên vô dụng. Thực tế, nếu vậy, ta thật khó cảm nhận và sử dụng những thông tin vừa học. Giả sử, ta có một chiếc xe đua đẹp nhất trên đời. Nhưng nếu dùng bia làm nhiên liệu, xe không hoạt động được. Nếu có loại xe thích hợp, nhiên liệu thích hợp, nhưng hệ thống đánh lửa không hoạt động hiệu quả, bạn cũng không thể thực hiện đường đua ở mức độ đỉnh cao. Chương này sẽ trình bày nhiều ý tưởng về năng lượng và cách có được năng lượng đỉnh cao. Nguồn năng lượng càng hoạt động hiệu quả bao nhiêu, cơ thể càng hoạt động hiệu quả bấy nhiêu. Cơ thể càng hoạt động hiệu quả bao nhiêu, cảm xúc càng sảng khoái bấy nhiêu. Bạn sẽ có được những thành quả xuất sắc nhờ tài năng được nuôi dưỡng đúng cách.

Lĩnh vực dinh dưỡng có quá nhiều mâu thuẫn và khó hiểu. Tôi không biết nên làm gì trước, làm gì sau. Có khi tôi đọc một cuốn sách trong đó có nói nếu tôi làm những việc A, B, C, D tôi sẽ sống thật lâu. Nghe vậy, tôi mừng khôn tả. Vài ngày sau, tôi lại đọc một cuốn sách khác nói rằng, nếu làm những việc ấy, tôi sẽ chết sớm. Thực ra,những việc tôi phải làm là E, F, G, v.v... Tất nhiên, khi đọc cuốn thứ ba, tôi lại thấy những thông tin ngược với thông tin của hai cuốn sách trước.

Tôi không muốn tìm hiểu thông tin theo cách đó. Điều tôi muốn là kết quả. Thế nên tôi tìm những

người có được những kết quả tốt đẹp cho cơ thể họ, những người mạnh khỏe tràn đầy sức sống. Tôi tìm hiểu xem họ làm gì và tôi làm giống họ. Tôi tóm tắt tất cả những gì mình học được để đặt ra những nguyên tắc cho mình. Tôi đề ra một chương trình thực hiện trong 60 ngày có được lối sống lành mạnh. Tôi áp dụng những nguyên tắc đó hàng ngày. Chưa đầy 30 ngày, tôi đã giảm 15kg. Quan trọng hơn, cuối cùng tôi đã tìm ra cách sống lành mạnh sống thoải mái mà không cần phải kiêng khem. Đó là cách để ý tới cơ chế hoạt động của cơ thể và chiu theo cơ chế ấy.

Chương này sẽ đưa ra sáu thành tố quan trọng để có được tình trạng sinh lý mạnh mẽ và khỏe khoắn. Những điều tôi nói sẽ không giống với những gì bạn vẫn thường tin. Có những thông tin đi ngược lại với những ghi nhận của bạn trong việc làm thế nào để có được một sức khỏe tốt. Áp dụng sáu nguyên tắc này từ 10 - 30 ngày và đánh giá giá trị của chúng bằng những kết quả chúng tạo ra cho cơ thể, hơn là đánh giá bằng những thông tin bạn đã tìm hiểu trước đây. Hãy hiểu cơ chế hoạt động của cơ thể, tôn trọng cơ chế ấy, quan tâm đến nó và rồi nó sẽ chăm sốc lại bạn. Bạn đã biết cách điều khiển não bộ. Bây giờ, bạn nhất định phải học cách điều khiển cơ thể.

Hãy bắt đầu bằng yếu tố quan trọng bậc nhất để có được sức khỏe tốt: năng lực của nhịp thở. Nền tảng của sức khỏe là tiến trình lưu thông khí huyết lành mạnh. Đó là hệ thống vận chuyển oxy và chất dinh dưỡng tới mọi tế bào trong cơ thể. Nếu hệ tuần hoàn khỏe khoắn, bạn sẽ sống lâu, sức khỏe dồi dào. Môi trường cho bạn tuổi thọ chính là dòng lưu thông khí huyết. Đâu là điều chi phối hệ tuần hoàn? Nhịp thở. Đó chính là cách bạn có lượng oxy đầy đủ cho cơ thể và kích hoạt tiến trình điện giải của mỗi tế bào.

Hãy phân tích kỹ hơn về cơ chế hoạt động của cơ thể. Hơi thở không chỉ chi phối lượng oxy đến tế bào. Nó còn chi phối dòng lưu thông của bạch huyết. Bạch huyết bao gồm những tế bào bạch cầu bảo vệ cơ thể. Vậy hệ thống bạch huyết là gì? Có người cho rằng đó là hệ bài tiết. Mỗi tế bào trong cơ thể đều có bạch huyết bao bọc. Lượng bạch huyết trong cơ thể bạn lớn gấp bốn lần số lượng máu lưu thông. Đây là cách hệ bạch huyết lưu thông vận động. Tim đẩy máu chạy trong huyết quản tới những mao dẫn xốp và mỏng. Máu mang oxy và chất dinh dưỡng tới những mao dẫn này. Từ mao dẫn, oxy và chất dinh dưỡng khuếch tán vào một chất lỏng bao quan tế bào gọi là bạch huyết. Tế bào biết cách hấp thu những gì chúng cần. Chúng hấp thu oxy và chất dinh dưỡng cần thiết để phát triển và sau đó thải ra chất độc. Một số chất này quay trở lại mao dẫn. Nhưng những tế bào chết, lượng protein máu, và những chất độc khác phải được hệ bạch huyết thải ra ngoài. Mà hệ bạch huyết hoạt động được nhờ hơi thở thật sâu. Tế bào của cơ thể dựa vào hệ thống bạch huyết như là cách duy nhất đào thải lượng

độc tố lớn ra ngoài. Lượng độc tố này hạn chế lượng oxy được hấp thu. Lượng chất lỏng dư thừa sẽ đi qua những giao điểm của hệ bạch huyết nơi những tế bào chết và các độc tố (ngoại trừ Protein) trong máu được dung hòa và phá hủy. Vậy hệ bạch huyết quan trọng mức nào? Nếu hệ bạch huyết hoàn toàn không hoạt động trong vòng 24 giờ đồng hồ, bạn sẽ chết vì lượng protein thừa trong máu không thải ra ngoài được và lượng chất lỏng thừa bao quanh các tế bào lên quá cao.

Hệ tuần hoàn có máy bơm là trái tim. Nhưng hệ bạch huyết không có thứ gì giống như vậy. Cách duy nhất để lượng bạch huyết vận động chính là hơi thở sâu và sự vận động của cơ. Thế nên, nếu muốn có dòng lưu thông khí huyết lành mạnh, có hệ bạch huyết hoạt động hiệu quả và hệ thống miễn dịch tốt, bạn cần phải hít thở thật sâu và năng vận động để kích hoạt dòng lưu thông của bạch huyết. Hãy cẩn thận với bất cứ chương trình nâng cao sức khỏe nào mà không đặt tiêu chí hàng đầu là: thông tin về cách thanh lọc cơ thể thông qua cách thở một cách hiệu quả.

Có thể đọc xong chương này, bạn không nhớ gì cũng được. Nhưng xin hãy nhớ tầm quan trọng của việc thở sâu. Bằng cách đó bạn sẽ tăng đáng kể sức sống của cơ thể. Đó chính là lý do việc luyện tập Yoga để tăng cường sức khỏe tập trung rất nhiều vào việc thở đúng cách. Không có cách gì hiệu quả trong việc thanh lọc cơ thể bằng một phương pháp thở đúng.

Trong mọi thành tố cần thiết cho sức khỏe tốt, oxy đóng vai trò quan trọng. Những nhà nghiên cứu tin rằng tình trạng thiếu oxy đóng vai trò chính trong việc khiến tế bào trở thành tế bào mang bệnh hoặc tế bào ung thư. Tình trạng thiếu oxy chắc chắn đã ảnh hưởng đến chất lượng của tế bào. Hãy nhớ sức khỏe của bạn hoàn toàn phụ thuộc vào chất lượng của tế bào. Như vậy, cung cấp đầy đủ oxy cho cơ thể sẽ khiến hoạt động sinh lý học của bạn ở tình trạng đỉnh cao. Việc thở đúng cách và hiệu quả chắc chắn phải được ưu tiên hàng đầu.

Vấn đề ở chỗ nhiều người không biết cách thở ra sao.

Tôi xin chia sẻ cách thở hữu hiệu nhất để làm sạch và thanh lọc cơ thể. Hãy hít thở theo nhịp sau đây: hít vào một, nhịn thở hai và thở ra hai. Nếu bạn hít vào trong 4 giây, hãy nhịn thở trong 16 giây và thở ra trong 8 giây. Tại sao thời gian thở ra lại gấp đôi hít vào? Khi thở ra, ta đào thải lượng độc tố có trong hệ bạch huyết. Vậy tại sao phải nhịn thở lâu gấp bốn lần hít vào? Đó là cách cung cấp đầy đủ oxy cho máu và sự vận hành của hệ bạch huyết. Khi hít thở, nên bắt đầu bằng cách hít thật sâu và tưởng tượng một máy hút bụi đang giúp đào thải toàn bộ lượng độc tố trong hệ máu lưu thông.

Ít nhất ba lần một ngày, hãy ngưng mọi công việc và hít thở thật sâu mười lần theo tỷ lệ như trên. Đừng bao giờ tạo căng thẳng cho mình. Hãy chọn những con số phù hợp và rồi dần dần tăng cường sức hoạt động của phổi ngày một lớn hơn. Mỗi ngày dành thời gian thở ba lần như vậy, mỗi lần mười nhịp. Bạn sẽ thấy sự cải thiện đáng kể về mặt sức khỏe. Không có loại thực phẩm hoặc vitamin nào trên đời này có thể cho bạn kết quả tương tự như cách thở đúng.

Một thành tố quan trọng nhất của sức khỏe là tập thể dục mỗi ngày. Tốt nhất là tập thể dục nhịp điệu. Chạy cũng tốt, nhưng hơi làm bạn căng thẳng. Bơi cũng tuyệt vời. Nhưng một cách tập luyện phù hợp với mọi loại thời tiết là cách tập thể dục nhịp điệu giống như nhào lộn. Cách ấy giảm thiểu áp lực lên cơ thể.

Chìa khóa thứ hai là nguyên tắc ăn những thực phẩm mọng nước. 70% trái đất được bao phủ bởi nước. 80% cơ thể bạn là nước. Vậy theo bạn nghĩ chế độ ăn uống của bạn cần nhất là thứ gì? Ta chắc chắn cần 70% lượng thức ăn là các thực phẩm có nhiều nước. Ví dụ trái cây tươi, rau xanh hoặc nước ép trái cây.

Có người cho rằng uống từ 8 - 12 ly (250ml) nước một ngày là đủ cho cơ thể. Thật điên rồ làm sao! Thứ nhất hầu hết nước ta uống không hoàn toàn tốt, chúng chứa Flo và các chất khoáng cùng với các thành tố độc hại khác. Uống nước nhấp từng ngụm nhỏ là ý kiến hay. Nhưng dù có uống loại nước nào, ta cũng không thể thanh lọc cơ thể bằng cách uống nhiều nước. Lượng nước bạn uống phải được chỉ định bằng cơn khát.

Thay vì cung cấp đầy đủ nước bằng cách uống thật nhiều nước, ta chỉ cần ăn các thực phẩm thiên nhiên có nhiều nước: thực phẩm mọng nước. Trên đời có ba loại thực phẩm như vậy: trái cây, rau xanh và các loại chồi non giá đỗ, dưa chuột bao tử... Chúng cung cấp thật nhiều nước, đem đến cho bạn các thành tố sạch và có lợi cho sức khỏe. Khi sống với chế độ ăn có ít thực phẩm giàu nước, chắc chắn cơ thể sẽ hoạt động không lành mạnh. Như tiến sĩ Alexander Bryce đã từng phát biểu trong bài báo *Quy luật của sự sống và sức khỏe*: "Nếu ăn những thức ăn ít nước, mức hấp thu của máu sẽ cao hơn. Những chất độc được thải ra trong quá trình chuyển đổi mô và tế bào không được đẩy ra ngoài hoàn toàn. Như vậy cơ thể sẽ bị đầu độc bởi quá trình đào thải của chính nó. Lý do chính gây ra tình trạng này là lượng nước cần thiết không được cung cấp đủ để thực hiện tiến trình thải độc trong cơ chế hoạt động của tế bào".

Chế độ ăn nên hỗ trợ cơ thể thanh lọc độc tố. Đừng làm cơ thể nặng nề thêm với những thức ăn khó tiêu hóa. Những chất thải tích lũy trong cơ thể sẽ sinh ra bệnh tật. Một cách khiến lượng máu lưu thông và cơ thể thoát khỏi lượng chất thải và độc tố là: hạn chế ăn những thức ăn gây tác hại xấu đến các cơ quan thải độc tố trong cơ thể. Cách còn lại là cung cấp đủ nước để hỗ trợ quá trình pha loãng và thải ra ngoài những độc tố này. Tiến sĩ Bryce tiếp tục: “Theo như các nhà hóa học từng biết, không có một loại chất lỏng nào có thể loại bỏ nhiều loại chất rắn như nước. Nước là loại dung môi hữu hiệu nhất. Vì thế, nếu cung cấp đủ nước, toàn bộ tiến trình sinh dưỡng được kích hoạt và vô hiệu hóa tác động ảnh hưởng của những chất thải độc hại. Sau đó, chất thải được đào thải ra ngoài nhờ thận, hai lá phổi và hậu môn. Ngược lại, nếu những chất độc hại này tích lũy bên trong cơ thể, đủ loại bệnh tật sẽ sinh ra từ đó”.

Nếu dòng máu lưu chuyển đầy ắp những chất độc hại đáng lẽ phải được bài tiết ra ngoài, thì môi trường tạo ra cho tế bào sẽ không còn lành mạnh. Khả năng tạo ra một cơ chế sinh hóa mang lại sự cân bằng về cảm xúc cho cá nhân cũng không còn.

Tiến sĩ Alexis Carrel người đoạt giải Nobel năm 1912 và sau đó là thành viên của Viện nghiên cứu Rocketeller đã chứng minh cho luận thuyết này bằng cách lấy những mô của gà (bình thường loài gà sống trung bình 11 năm) và giữ tế bào này sống trong điều kiện hoàn toàn không bị ảnh hưởng bởi các chất bài tiết độc hại. Ông cung cấp cho chúng chất dinh dưỡng cần thiết. Những tế bào này tiếp tục sống trong 34 năm. Sau đó Viện Rockefeller tin rằng nếu duy trì tình trạng tối ưu như vậy, những tế bào ấy vẫn còn sống mãi nên họ quyết định kết thúc cuộc thử nghiệm.

Nếu muốn tràn đầy sức sống, hãy ăn thực phẩm tươi sống và nhiều nước. Đơn giản chỉ có thế. Làm thế nào đảm bảo 70% chế độ ăn của bạn là thực phẩm chứa nhiều nước? Điều này thực ra rất dễ, từ bây giờ mỗi bữa hãy ăn rau sống. Trong bữa ăn nhẹ hãy ăn trái cây thay vì ăn kẹo. Bạn sẽ cảm nhận sự khác biệt khi cơ thể bạn hoạt động hiệu quả hơn và cảm nhận của bạn tốt hơn bình thường.

Chìa khóa thứ ba để có sức khỏe tốt là nguyên tắc kết hợp thực phẩm một cách hiệu quả. Cách đây không lâu, một tiến sĩ dược tên là Steven Smith đã tổ chức lễ sinh nhật lần thứ 100. Khi được hỏi điều gì làm cho ông sống lâu như vậy, ông đáp: “Hãy chăm sóc cho dạ dày của bạn trong 50 năm đầu và nó sẽ chăm sóc bạn trong 50 năm kế tiếp”. Chưa bao giờ nghe câu nói nào đúng đắn hơn.

Nhiều khoa học gia vĩ đại nghiên cứu về sự kết hợp thực phẩm. Tiến sĩ Herbert Shelton là một trong

những người nổi tiếng nhất. Nhưng bạn có biết khoa học gia đầu tiên nào nghiên cứu nó một cách kỹ lưỡng không? Đó là tiến sĩ Ivan Pavlov, người nổi tiếng với nghiên cứu làm chấn động thế giới về kích thích và đáp ứng. Nhiều người biến tiến trình kết hợp thực phẩm thành một tiến trình phức tạp. Thực ra nó khá đơn giản: có nhiều loại thực phẩm không nên dùng chung với nhau. Những loại thực phẩm khác nhau đòi hỏi những loại dịch vị khác nhau. Không phải tất cả các loại dịch vị đều giống nhau.

Ví dụ, bạn có ăn thịt bò với khoai tây không? Phomát với bánh mì, sữa với ngũ cốc, cơm với cá? Chuyện sẽ ra sao nếu tôi nói với bạn rằng kết hợp thức ăn như vậy hoàn toàn gây hại đến hoạt động của cơ thể và lấy đi năng lượng? Có lẽ bạn sẽ nói một cách bóng bẩy rằng: đôi chỗ tôi có lý. Nhưng bây giờ tôi mất trí thật rồi.

Hãy để tôi giải thích tại sao sự kết hợp như vậy lại có hại và làm thế nào bạn có thể giữ lại một lượng lớn năng lực của hệ thần kinh mà trước đây bạn đang bỏ phí. Mỗi loại thức ăn được tiêu hóa theo cách riêng: thực phẩm chứa tinh bột (gạo, bánh mì, khoai tây...) cần môi trường tiêu hóa giàu chất kiềm. Chất này chủ yếu được cung cấp bởi loại men có trong nước bọt. Thực phẩm chứa protein (những sản phẩm từ sữa, quả hạnh, các loại hạt như đậu phông, đậu tương) tìm môi trường axit để được tiêu hóa: axit clohidric và pepsin, một loại enzime có trong dịch vị.

Định luật về hóa học cho thấy hai môi trường trái ngược nhau (axit và kiềm) không thể cùng hoạt động một lúc. Chúng dung hòa lẫn nhau. Nếu ăn protein với tinh bột, tiến trình tiêu hóa bị giảm sút ghê gớm hoặc hoàn toàn ngừng lại. Thức ăn không được tiêu hóa trở nên vùng đất màu mỡ cho vi khuẩn. Những loại vi khuẩn này làm lên men và phân hủy thức ăn. Toàn bộ tiến trình làm tăng khả năng rối loạn tiêu hóa và sinh ra khí độc.

Kết hợp thực phẩm tương phản sẽ làm suy yếu nguồn năng lượng. Bất cứ thứ gì làm suy yếu năng lượng là nguy cơ tiềm ẩn gây ra bệnh tật. Nó tạo ra lượng axit dư thừa khiến cho máu đặc hơn và di chuyển chậm hơn trong hệ tuần hoàn. Tiến trình ấy lấy đi rất nhiều oxy của cơ thể. Hãy nhớ bạn cảm giác ra sao sau khi dự một buổi tiệc linh đình. Liệu buổi tiệc đó có mang lại tinh thần sảng khoái lưu thông khí huyết hay hoạt động sinh hóa lành mạnh hay không? Nó có cho bạn những thành quả bạn mong muốn cho sự sống của mình hay không?

Dưới đây là một cách rất đơn giản. Chỉ ăn một loại thực phẩm cô đặc trong một bữa thôi. Thực phẩm cô đặc là gì? Đó là loại thực phẩm không có nhiều nước. Ví dụ, thịt bò là thực phẩm cô đặc.

Ngược lại, dưa hấu là thực phẩm giàu nước. Có nhiều người không muốn giới hạn lượng thực phẩm cô đặc ăn vào. Thế nên, đây là cách tối thiểu bạn có thể làm. Hãy chắc chắn bạn không ăn tinh bột carbonhidrat và protein trong cùng một bữa. Đừng ăn thịt với khoai tây. Nếu cảm giác mình không thể sống thiếu một trong hai thứ, bữa trưa hãy ăn một thứ. Thứ khác dành cho buổi tối. Làm thế không khó lắm, phải không? Ta hoàn toàn có thể vào một nhà hàng sành điệu nhất trên đời và nói: "Tôi muốn ăn thịt Bittet, không khoai tây chiên. Kèm theo một đĩa salad lớn và một chút rau luộc". Như thế có sao đâu, chất đạm sẽ trộn trong món rau tươi salad và rau luộc bởi vì chúng là thức ăn chứa nhiều nước. Ta cũng có thể gọi món khoai tây chiên mà không cần thịt bò, đồng thời ăn kèm với một đĩa salad lớn với rau. Liệu ăn uống như vậy bạn có mang cảm giác đói nữa hay không? Tất nhiên là không rồi.

Chìa khóa thứ tư: nguyên tắc tiêu thụ thực phẩm có kiểm soát. Ẩm thực có phải thú vui của bạn không? Nó cũng là thú vui của tôi. Bạn có muốn biết cách làm sao để ăn được nhiều? Dưới đây là phương pháp: ăn ít thôi! Bằng cách đó, bạn còn đủ chỗ để ăn thêm nhiều món nữa.

Nghiên cứu về dược phẩm liên tục chỉ cho ta thấy cùng một vấn đề. Cách chắc chắn nhất để tăng tuổi thọ của động vật là giảm lượng thực phẩm loài động vật đó tiêu thụ. Tiến sĩ Clive McCay hoàn thành một cuộc nghiên cứu nổi tiếng tại trường đại học Cornell. Trong thử nghiệm của ông, ông chọn vài con chuột thí nghiệm và cắt giảm lượng thức ăn của chúng xuống còn một nửa. Thử nghiệm này làm tăng gấp đôi tuổi thọ của những con chuột. Một nghiên cứu tiếp theo của tiến sĩ Edward J. Masaro, đại học Texas còn thú vị hơn. Masaro có ba nhóm chuột: một nhóm được ăn bao nhiêu tùy thích. Nhóm thứ hai cắt giảm lượng thức ăn xuống 60%. Nhóm thứ ba ăn bao nhiêu tùy thích, nhưng lượng chất đạm bị cắt giảm xuống còn một nửa. Kết quả thế nào? Sau 810 ngày, ngày chỉ có 13% thành viên nhóm thứ nhất còn sống. Nhóm thứ hai 97% thành viên còn sống. Nhóm thứ ba 50% thành viên còn sống.

Ta rút ra kết luận gì? Tiến sĩ Ray Walford, một nhà nghiên cứu nổi tiếng được trường đại học y dược Los Angeles kết luận: "Cho đến nay, phương pháp duy nhất được biết có thể làm chậm tiến trình lão hóa và tăng tối đa tuổi thọ của những loài động vật máu nóng là ăn ít. Những nghiên cứu trên đây rõ ràng có thể áp dụng cho con người bởi vì nó hiệu quả với mọi loài được thí nghiệm từ trước đến nay". Các nghiên cứu chỉ ra rằng: tiến trình lão hóa của cơ chế sinh lý học bao gồm cả tiến trình lão hóa bình thường và của hệ miễn dịch diễn ra chậm đáng kể nhờ việc hạn chế lượng thực phẩm tiêu thụ. Thế nên thông điệp ở đây đơn giản và rõ ràng: ăn ít sống lâu. Ẩm thực là một hình thức giải trí.

Nhưng hãy chắc chắn hoạt động giải trí của bạn không lấy đi mạng sống của chính bạn. Nếu muốn ăn thật nhiều, xin cứ việc. Chỉ nên nhớ: thức ăn phải là thực phẩm chứa nhiều nước. Ta ăn nhiều rau xanh, salad hơn thịt bò mà vẫn sống khỏe mạnh và tràn đầy sinh lực.

Chìa khóa thứ 5 cho chương trình sống khỏe là nguyên tắc tiêu thụ trái cây hữu hiệu. Trái cây là một loại thực phẩm hoàn hảo nhất. Nó cần năng lượng ít nhất để tiêu hóa. Bù lại, nó cho ta nhiều năng lượng nhất. Loại thực phẩm duy nhất bổ trợ cho não là glucose. Trái cây có thành phần chủ yếu là gluctose (loại này có thể dễ dàng chuyển đổi thành glucose). Đồng thời trái cây thường chứa 90 - 95% nước. Như thế có nghĩa là ăn trái cây bạn được cung cấp dinh dưỡng và thanh lọc cơ thể.

Rắc rối duy nhất đối với trái cây là hầu hết con người ta đều không biết ăn trái cây như thế nào để có được kết quả tối ưu. Làm thế nào để cơ thể hoạt động hiệu quả khi sử dụng chất dinh dưỡng từ trái cây. Bạn nhất định phải ăn trái cây lúc đói. Tại sao thế? Lý do là bao tử không phải là nơi tiêu hóa chính lượng trái cây ăn vào. Trái cây được tiêu hóa ở ruột non. Hoa quả chỉ ghé qua bao tử vài phút và xuống ruột non. Ở ruột non, trái cây được giải phóng đường. Nhưng nếu có thịt hoặc khoai tây hoặc tinh bột trong bao tử, trái cây sẽ bị giữ lại ở đây và bắt đầu lên men. Có bao giờ bạn ăn trái cây tráng miệng sau khi dùng một bữa thịnh soạn và ợ hơi sau đó, cũng như cực kỳ khó chịu trong suốt buổi tối chưa? Lý do là bạn không ăn trái cây theo đúng cách, bạn nhất định phải ăn trái cây lúc bao tử rỗng. Loại trái cây tốt nhất là trái cây tươi hoặc nước ép trái cây. Chẳng ai muốn uống nước ép trái cây đóng hộp. Tại sao vậy? Hầu hết trái cây đóng hộp như vậy bị đun nóng trong tiến trình hàn nắp hộp và cấu trúc của loại nước ép trái cây này đã bị axit hóa. Cũng giống như trái cây tươi, hãy uống nước ép trái cây khi bao tử rỗng. Nước ép trái cây sẽ được tiêu hóa thật nhanh. Thế nên bạn hoàn toàn có thể dùng bữa sau mười lăm hoặc hai mươi phút.

Điều này không phải tự tôi nói ra. Tiến sĩ William Castillo, người chỉ đạo công trình nghiên cứu về tim mạch ở Massachusetts, đã phát biểu rằng: trái cây là loại thực phẩm tốt nhất ta có thể ăn để tự bảo vệ mình tránh được bệnh tim mạch. Ông nói trái cây có chứa bioflavinoids sinh học. Chất này giữ cho máu không đông đặc lại và lưu thông tốt trong huyết quản. Nó cũng củng cố cấu trúc của mao dẫn. Những mao dẫn yếu thông thường dẫn đến việc chảy máu trong và nhồi máu cơ tim.

Trước đây không lâu, tôi có nói chuyện với một vận động viên marathon trong một cuộc hội thảo về sức khỏe. Dù hơi bi quan, nhưng anh đồng ý sử dụng trái cây theo cách thích hợp. Bạn có biết chuyện gì xảy ra không? Thời gian dành cho đường chạy marathon của anh đã giảm 9,5 phút. Giờ

nghỉ của anh giảm xuống một nửa và anh đủ tiêu chuẩn gia nhập đội marathon của Boston. Đây là niềm vinh dự nhất đời của vận động viên này.

Sau đây là điều cuối cùng tôi muốn bạn nhớ về trái cây. Bạn nên bắt đầu một ngày như thế nào? Bạn nên dùng gì trong bữa điểm tâm? Liệu có phải là sáng suốt khi vừa nhảy khỏi giường đã làm đầy hệ tiêu hóa bằng một lượng lớn thực phẩm, sau đó mất một ngày dài để tiêu hóa chúng? Tất nhiên là không.

Thứ bạn muốn là thứ dễ tiêu, cung cấp cho bạn gluctose để cơ thể sử dụng được ngay và giúp thanh lọc cơ thể. Khi vừa thức giấc và để cho cả ngày được thoải mái, đừng ăn gì. Chỉ ăn trái cây tươi hoặc uống nước trái cây ép. Mỗi ngày chỉ ăn như thế và ít nhất tới mười hai giờ trưa mới dùng bữa kế. Khi ăn trái cây xong, khoảng thời gian bạn giữ cho cơ thể hòa hợp với loại trái cây đó càng lâu, cơ hội thanh lọc cơ thể càng lớn.

Chìa khóa thứ sáu để sống khỏe là bí quyết về chất đạm. Có bao giờ bạn nghe câu: "Nếu nói dối đủ lâu, chẳng mấy chốc người ta sẽ tin bạn"? Chào mừng bạn đến với thế giới kỳ diệu của protein. Không có lời nói dối nào trơ trẽn hơn là: con người cần chế độ ăn giàu protein để giữ phong độ đỉnh cao và sống khỏe.

Ngược lại, bạn cần phải ý thức về lượng protein ăn vào. Tại sao vậy? Con người có nhu cầu về protein khác nhau. Có người muốn tìm cách tăng nguồn năng lượng. Người khác cho rằng cần protein để có sức chịu đựng dẻo dai. Người khác cho rằng chất đạm tăng cường độ chắc của xương. Tuy nhiên, lượng chất đạm dư thừa sẽ mang lại hậu quả ngược lại với những gì người ta muốn.

Hãy tìm một khuôn mẫu về lượng chất đạm cần thiết. Theo bạn, khi nào người ta cần protein nhiều nhất? Có lẽ khi còn bé. Thiên nhiên cung cấp cho ta thức ăn - sữa mẹ. Sữa mẹ cung cấp cho trẻ em mọi thứ nó cần. Hãy đoán xem lượng chất đạm có trong sữa mẹ là bao nhiêu: 50%, 25%, 10%? Con số nào cũng cao cả. Sữa mẹ chỉ có 2,38% là chất đạm, ngay khi trẻ mới sinh ra đời. Lượng chất đạm giảm xuống chỉ còn 1,2 - 1,6% trong vòng sáu tháng. Thế đấy. Vậy ta lấy ở đâu ra ý tưởng "con người phải cần một lượng lớn chất đạm mới tồn tại được?".

Chẳng ai biết ta cần bao nhiêu protein. Sau mười năm nghiên cứu nhu cầu protein tiêu hóa được ở người, tiến sĩ Mark Hegstead, cựu giáo sư môn dinh dưỡng học tại trường y Harvard khẳng định một sự thật rằng: hầu hết con người ta thích ứng với bất cứ lượng protein nào có sẵn. Thêm vào đó, có

những người như Frances Lappé, (tác giả cuốn sách *Chế độ ăn uống của một hành tinh nhỏ bé,* một cuốn sách trong rất nhiều thập kỷ đã quảng bá một khái niệm về việc kết hợp rau xanh để có lượng axit amino cần thiết), bây giờ lại nói rằng mình đã sai. Con người không cần phải kết hợp các loại protein. Có nghĩa: nếu muốn ăn chay cân bằng, không cần đủ loại protein. Viện khoa học quốc gia cho rằng một người đàn ông Mỹ trưởng thành cần 56g protein một ngày. Trong một bài báo của hiệp hội các khoa học gia dinh dưỡng quốc tế, chúng ta thấy rằng một người đàn ông trưởng thành ở mỗi quốc gia cần một lượng protein một ngày từ 39 - 110g. Vậy thực sự đâu là ý kiến chuẩn xác? Tại sao ta cần nhiều protein đến vậy? Có lẽ, để thay thế lượng protein đã mất. Nhưng lượng protein tiêu thụ chỉ có khối lượng rất ít thông qua tiến trình bài tiết và toát mồ hôi. Vậy thì ta cần lượng protein lớn như vậy cho cơ quan nào trong cơ thể?

Thực ra, theo Viện hàn lâm khoa học quốc gia chỉ cần 30g thôi. Nhưng họ vẫn khuyên người dân dùng 56g. Giờ thì họ nói lượng protein thừa sẽ làm cho việc bài tiết nước tiểu hoạt động thái quá và khiến ta mệt mỏi. Vậy tại sao họ khuyến cáo dùng nhiều hơn lượng ta cần? Chúng tôi vẫn đang đợi câu trả lời đúng đắn. Họ nói họ thường khuyến cáo 80g. Nhưng khi quyết định giảm con số này xuống thấp, họ đã bị công chúng phản đối. Những lời phản đối ấy xuất phát từ đâu? Bạn hay tôi có lên tiếng phàn nàn không? Chắc là không. Lời phản đối ấy đến từ những người kiếm sống nhờ bán những thực phẩm giàu protein.

Tôi có thể đưa ra hàng trăm lý do tại sao ăn thịt để lấy lượng protein là một trong những ý kiến tồi nhất trên đời. Một trong những sản phẩm phụ của tiến trình trao đổi chất dành cho protein là amoniac. Có hai điểm đặc biệt: thứ nhất, thịt chứa lượng axit uric rất lớn. Axit uric là một trong những chất thải của cơ thể hoặc sản phẩm cần phải bài tiết có được từ tiến trình vận động của tế bào. Thận lấy axit uric từ máu, đưa tới bàng quang, sau đó thải ra ngoài dưới hình thức nước tiểu. Nếu axit uric không ngay lập tức được lấy ra hoàn toàn khỏi huyết quản, lượng axit dư thừa sẽ tích tụ lại trong các mô của cơ thể. Kế đến, nó tạo ra sỏi trong bàng quang. Đó là chưa nói tới tác hại gây ra cho thận. Người mắc bệnh bạch cầu thường có lượng axit uric cao trong máu. Một lượng thịt trung bình cho cơ thể có chứa mười bốn hạt axit uric. Cơ thể bạn chỉ loại được tám hạt axit uric một ngày. Còn nữa, bạn có biết cái gì mang lại hương vị cho thịt không? Chính là axit uric từ con thú đã chết do bạn ăn thịt. Nếu còn nghi ngờ, hãy ăn thịt trước khi ướp gia vị mà xem. Vì huyết động vật đã được lấy đi gần hết trong thịt, thế nên phần còn lại sẽ là axit uric.

Thịt không có axit uric không có mùi vị gì cả. Vậy có phải đó là thứ bạn muốn cung cấp cho cơ thể, thứ axit thông thường được thải ra ngoài theo đường nước tiểu của động vật?

Bên cạnh đó thịt, có đầy rẫy vi khuẩn làm thối rữa. Nếu bạn chưa biết vi khuẩn làm thối rữa là gì, tôi xin giải thích: chúng là vi trùng trong ruột kết. Tiến sĩ Jay Milton Hoffman giải thích trong cuốn sách của ông có tựa đề *Sự kết hợp bị lãng quên trong dược phẩm là sự kết hợp hóa thực phẩm trong mối quan hệ của quá trình phản ứng hóa học của cơ thể.* Trang 135 có viết: "Khi một động vật còn sống, quá trình thấm lọc ở ruột kết ngăn vi khuẩn gây thối rữa không thể đi khắp cơ thể động vật. Khi động vật chết, tiến trình thấm lọc không còn, vi khuẩn gây thối rữa bơi xuyên qua thành ruột kết đến thịt của động vật. Chúng làm cho thịt mềm hơn". Vậy thứ làm cho thịt mềm là các vi khuẩn gây thối rữa. Các chuyên gia dinh dưỡng khác cũng nói về vi khuẩn trong thịt: "Về tính chất, thứ vi khuẩn có trong thịt giống vi khuẩn có trong phân bón. Lượng vi khuẩn có trong thịt nhiều hơn trong phân tươi. Mọi loại thịt đều bị nhiễm vi trùng có trong phân bón trong tiến trình giết mổ. Và thứ vi khuẩn đó sẽ tăng thêm trong quá trình thịt được lưu trữ trong kho". Phải chăng đó là thứ bạn muốn ăn?

Nếu nhất thiết phải ăn thịt cho được, thứ nhất, nên ăn thịt từ động vật nuôi trong môi trường tự nhiên. Có nghĩa nguồn thịt ấy đảm bảo không có hóc môn tăng trưởng hay còn gọi là DES. Thứ hai, cương quyết giảm lượng thịt ăn vào. Tối đa mỗi ngày chỉ ăn một bữa thịt.

Tôi không có ý nói rằng chỉ bằng cách không ăn thịt bạn sẽ khỏe mạnh. Tôi cũng không nói rằng: nếu ăn thịt, bạn sẽ không khỏe mạnh. Cả hai câu nói trên đều không đúng. Rất nhiều người ăn thịt khỏe hơn người ăn chay. Đơn giản vì người ăn chay có xu hướng tin rằng: nếu không ăn thịt, họ có thể ăn đủ thứ còn lại. Tôi không hề ủng hộ ý kiến đó.

Liệu các sản phẩm từ sữa có tốt hơn thịt không? Theo một số khía cạnh, chúng còn tệ hơn. Mỗi loại động vật có sữa với lượng chất cân bằng hữu ích cho loài của mình mà thôi. Rất nhiều rắc rối sinh ra từ việc uống sữa của động vật khác, bao gồm cả sữa bò. Ví dụ lượng hóc môn tăng trưởng nhiều trong sữa bò được thiết kế để nuôi dưỡng cho con bê lớn từ 40kg khi mới sinh lên 500 - 600kg khi trưởng thành sau hai năm. Bằng cách so sánh, trẻ sơ sinh ở người khi mới sinh chỉ có từ 3 - 4kg. Lúc cơ thể trưởng thành cân nặng từ 50 - 100kg. Thời gian là 21 năm. Tác hại của sữa đối với con người đang gây nhiều tranh cãi. Tiến sĩ William Ellis, người hiểu biết sâu rộng về sản phẩm từ sữa và tác động của chúng lên hệ tuần hoàn của con người, tuyên bố rằng: "Nếu muốn mắc các chứng dị ứng, cứ việc uống sữa. Nếu muốn cản trở sự hoạt động của cơ thể, cứ việc uống sữa". Lý do la - theo ông -

ít người trưởng thành có thể chuyển hóa chất đạm trong sữa bò theo đúng cách. Loại protein chính có trong sữa bò là casein. Đây là loại protein cần trong quá trình trao đổi chất ở bò để có sức khỏe hợp lý. Tuy nhiên, casein lại không phải là thứ con người cần. Theo nghiên cứu của ông, cả người trưởng thành lẫn trẻ em đều gặp khó khăn lớn trong việc tiêu hóa casein. Các nghiên cứu của ông cho thấy, ít nhất ở trẻ em, 50% hoặc nhiều hơn, lượng casein không thể tiêu hóa được. Lượng protein này, sau khi được tiêu hóa phần nào, theo máu đi khắp cơ thể và quấy rối các mô khiến cơ thể dễ mắc các chứng dị ứng. Cuối cùng gan phải lọc bỏ toàn bộ lượng protein từ sữa bò chưa được tiêu hóa hết. Tiến trình này đã chất gánh nặng không cần thiết lên hệ bài tiết, và gan là kẻ giơ đầu chịu báng. Ngược lại, lượng lactalbumin, một loại protein chủ yếu trong sữa của người, lại dễ dàng cho con người trong quá trình tiêu hóa. Còn về phần uống sữa để có can xi, Ellis tuyên bố rằng: sau khi thử nghiệm mẫu máu của hơn hai mươi lăm ngàn người, ông thấy ai uống từ ba, bốn hoặc năm ly sữa một ngày có lượng can xi trong máu thấp nhất.

Theo Ellis nếu lo không đủ canxi, chỉ cần ăn thật nhiều rau xanh, bơ từ hạt vừng hoặc vỏ hạt; chúng có nhiều can xi và dễ tiêu hóa. Đồng thời, quan trọng là phải nhớ rằng: nếu tiêu thụ quá nhiều can xi, chất này sẽ tích tụ trong thận và hình thành sỏi thận. Như vậy, để giữ cho máu chậm bị đông đặc, cơ thể cần thải ra 80% lượng canxi ăn vào. Tuy nhiên, nếu bạn quan tâm, tôi xin giới thiệu có nhiều nguồn khác cung cấp canxi, không phải chỉ có sữa. Ví dụ, các loại rau xanh họ cải, nếu có chung khối lượng, sẽ chứa lượng can xi gấp hai lần sữa. Theo nhiều chuyên gia, mối lo lắng về canxi ở nhiều người đều không có cơ sở.

Tại sao trước đây bạn chưa nghe những tác hại về các sản phẩm từ sữa? Vì nhiều lý do. Một vài lý do có liên quan tới hệ thống niềm tin và quá trình điều khiển hóa trong quá khứ. Những lý do khác có thể liên quan tới một dữ liệu: chúng ta (chính phủ liên bang) dành 2,5 tỷ đô la mỗi năm để xử lý lượng thặng dư sản phẩm từ sữa. Thậm chí theo tờ *New York Times* (ngày 18.11.1983), một chiến lược mới nhất của chính phủ nhằm quảng cáo và thúc đẩy tiến trình tiêu thụ các sản phẩm từ sữa đang được tiến hành, dù những mẫu quảng cáo như vậy trực tiếp đi ngược lại mục đích những cuộc vận động khác của chính phủ nhằm cảnh báo về sự nguy hại của việc tiêu thụ quá nhiều chất béo. Các nhà kho của chính phủ hiện đang chất đầy và quá tải với 600 triệu kg sữa khô, 200 triệu kg bơ, 400 triệu kg phó mát.

Cuốn sách này cũng cung cấp thêm thông tin, giúp bạn quyết định điều gì bạn cho là hữu dụng và bỏ đi những gì bạn nghĩ sẽ gây hại. Tuy nhiên, tại sao không thử nghiệm những nguyên tắc trên trước

khi đánh giá? Thử sáu nguyên tắc để sống khỏe. Thử trong vòng từ 10 - 30 ngày. Hoặc suốt đời. Và tự đánh giá liệu chúng có mang lại nguồn năng lượng lớn hơn và cảm giác khỏe khoắn hỗ trợ cho mọi việc bạn làm. Nếu bắt đầu thở theo cách kích hoạt hệ bạch huyết và bắt đầu kết hợp thực phẩm đúng cách, ăn thực phẩm chứa 70% nước. Chuyện gì sẽ xảy ra? Bạn còn nhớ tiến sĩ Bryce nói thế nào về ích lợi của nước không? Bạn đã bao giờ thấy lửa bốc cháy ở một toàn nhà chỉ có vài lối ra hay chưa? Mọi người đổ xô nhau tới những lối ra ấy. Cơ thể bạn cũng vậy. Nó cũng bắt đầu thải những chất độc hại đã tích lũy trong cơ thể bạn nhiều năm trời. Và nó có thể sử dụng nguồn năng lượng mới được hình thành để thải độc tố càng nhanh càng tốt. Thế nên, có thể bạn sẽ bị xổ mũi. Phải chăng bạn bị cảm? Không, bạn tạo ra bệnh cảm bởi nhiều năm duy trì thói quen ăn uống không tốt. Cơ thể bạn bây giờ có được năng lượng để sử dụng những cơ quan bài tiết để tự giải thóat khỏi lượng sản phẩm phế thải dư thừa tích lũy trong các mô và huyết quản. Vài người thải chất độc khỏi các mô. Lượng chất độc ấy theo máu đến các cơ quan bài tiết. Thế nên, tức thời tạo nên cơn đau đầu nhẹ. Có cần uống thuốc đau đầu không? Không! Bạn muốn lượng độc tố trong cơ thể đi đâu, ra ngoài hay cứ tồn tại bên trong cơ thể? Bạn muốn lượng nước nhầy dư thừa đi đâu, muốn nó trong khăn tay hay trong phổi? Đó là một cái giá quá rẻ để trả cho tiến trình thanh lọc cơ thể sau nhiều năm duy trì thói quen ăn uống không tốt. Tuy nhiên, hầu hết mọi người từng thử nghiệm không có phản ứng tiêu cực nào. Mọi người đều có cảm giác phấn khởi, nguồn năng lượng dâng tràn và cơ thể khỏe mạnh.

Nó đòi hỏi một chút tính kỷ luật: không nhiều lắm bởi vì khi bạn đã phá bỏ được thói quen cũ, bạn sẽ không bao giờ quay trở lại với những thói quen có hại ấy nữa. Mỗi nỗ lực kiên cường đều tăng gấp bội phần thưởng. Nếu muốn, xin hãy hành động. Bắt đầu ngay ngày hôm nay. Nguyên tắc này sẽ thay đổi cuộc đời của bạn mãi mãi.

Bây giờ bạn đã biết làm thế nào để có được tâm trạng tốt nhất nhằm tạo ra kết quả như mong muốn, hãy khám phá.

Phần II: Công thức thành công tối thượng

Chương 11: Xóa bỏ hạn chế: Biết mình muốn gì

"Chỉ có một thứ đáng được gọi là thành công: dành cả cuộc đời đi theo hướng mình đã chọn".

_ *Christopher Morley*

Phần đầu của sách đã chia sẻ cùng bạn đọc những công cụ hữu hiệu giúp có được nguồn năng lực tối thượng. Bây giờ, bạn đã có những kỹ năng và sự sáng suốt giúp khám phá cách người khác có được thành quả và cách bắt chước hành động của họ, để bạn cũng có thành quả tương tự. Bạn đã học cách định hướng cho trí tuệ và hỗ trợ cho cơ thể. Bây giờ bạn sẽ học cách đạt được bất cứ điều gì bạn muốn và cách giúp đỡ người khác có được những gì họ cần.

Muốn như vậy phải trả lời được câu hỏi lớn. Bạn cần gì? Những người bạn yêu mến quan tâm đến điều gì? Phần hai của cuốn sách này đặt ra những câu hỏi ấy, tạo ra những điểm độc đáo và tìm ra những con đường để bạn có thể sử dụng khả năng theo cách trực tiếp hiệu quả và khéo léo nhất. Bạn cũng biết cách trở thành nhà thiện xạ. Bây giờ, chỉ cần tìm mục tiêu nữa là xong.

Trước đây bạn đã biết chất lượng cuộc sống chính là chất lượng giao tiếp. Chương này sẽ bàn cách trau dồi kỹ năng giao tiếp cho phép bạn sử dụng khả năng của mình theo cách hữu hiệu nhất trong những tình huống sắp tới. Điều quan trọng là phải biết phác thảo kế hoạch để biết chính xác mình muốn đi đâu. Biết những điều gì giúp đỡ bạn đến được đích.

Trước khi tiếp tục, hãy ôn lại những gì ta đã biết cho đến nay. Điều chính yếu bạn biết bây giờ là không hề có hạn chế cho việc bạn làm. Chìa khóa của bạn là khả năng học hỏi nhờ bắt chước. Tinh hoa có thể sao chép. Chỉ cần bắt chước chính xác, bạn cũng có được thứ giống y như họ. Dù đó là bước trên than hồng, kiếm hàng triệu đô la hoặc phát triển một mối quan hệ tuyệt vời. Bạn học hỏi và bắt chước theo cách nào? Trước tiên, phải nhận ra rằng mọi thành quả đều được tạo bởi một loạt những hành động cụ thể. Có nhân phải có quả. Nếu bạn tái hiện chính xác những hành động của người khác (cả trong tâm tưởng lẫn bên ngoài) khi đó bạn sẽ có được thành quả cuối cùng giống họ.

Bạn bắt đầu bằng việc bắt chước hành động trong tâm tưởng của một người, bắt đầu từ hệ thống niềm tin của người ấy. Sau đó, tiếp tục với sự sắp xếp suy tưởng. Và cuối cùng là bắt chước cơ chế sinh lý học của người mẫu. Hãy làm ba tiến trình đó hiệu quả và khéo léo, cuối cùng bạn có thể làm bất cứ điều gì.

Thành công hay thất bại đều bắt đầu với niềm tin. Khi tin có thể hoặc không thể làm điều gì, bạn đều đúng cả. Thậm chí, nếu có kỹ năng và nguồn lực để làm một việc, nhưng lại tự nhủ mình không thể làm, bạn đã đóng cánh cửa dẫn tới những con đường trong tâm trí để biến việc đó thành có thể. Nếu bạn tự nhủ mình có khả năng, bạn đang mở ra con đường đến với nguồn lực để đạt tới thành tựu.

Bạn đã biết công thức thành công tối thượng: biết được kết quả, phát triển sự sắc bén của hệ thống cảm nhận để biết bạn sắp đạt tới điều gì, phát triển khả năng linh hoạt để thay đổi hành vi cho tới khi tìm được điều gì là hữu hiệu, bạn sẽ có được kết quả như mong muốn. Nhưng nếu chưa đạt kết quả như mong muốn, phải chăng bạn thất bại? Tất nhiên là không! Cũng như người lái tàu thủy hướng con tàu lướt trên sóng cả, bạn cần thiết phải thay đổi hành vi cho tới khi có được thứ bạn muốn.

Bạn đã biết được năng lực của việc có được trạng thái tràn đầy sức sống. Bạn đã biết cách làm thế nào điều chỉnh cơ chế sinh lý học và những hình ảnh trong tâm tưởng để chúng phục vụ cho bạn, mang lại khả năng cho bạn, giúp bạn đạt được thứ bạn muốn. Bạn biết nếu tận tâm, bạn sẽ thành công.

Con người không lười biếng: Đơn giản chỉ bởi họ có những mục tiêu không hiệu quả, có nghĩa những mục tiêu không mang lại nguồn cảm hứng cho họ".

_ *Anthony Robbins*

Một điểm quan trọng cần phải thêm vào những kiến thức trên là: có một cơ chế tuyệt vời ẩn trong tiến trình này. Càng phát triển các nguồn lực của mình bao nhiêu, bạn càng có nhiều năng lực bấy nhiêu. Càng cảm giác mạnh mẽ bao nhiêu, bạn càng khơi nguồn những nguồn lực thậm chí còn lớn hơn nữa, có được những trạng thái khỏe khoắn hơn nữa.

Có một nghiên cứu đáng chú ý có tên gọi "Triệu chứng của con khỉ thứ 100". Trong cuốn *Thủy triều của cuộc sống* được phát hành 1979, nhà nghiên cứ sinh vật học Lyall Watson kể chuyện xảy ra trong một đàn khỉ trên một hòn đảo gần Nhật Bản. Một loại thức ăn mới, một loại khoai lang mới đào

phủ đầy cát, được đưa vào giữa đàn khỉ. Bởi vì những món đồ ăn khác của chúng không đòi hỏi phải sơ chế nên lũ khỉ ngần ngừ không muốn ăn những củ khoai bám đầy đất. Sau đó, một con khỉ giải quyết vấn đề bằng cách rửa khoai ở nước suối và dạy mẹ nó cùng với những con khỉ bạn nó làm tương tự. Một chuyện đáng chú ý xảy ra. Một khi một số lượng nhất định các con khỉ (khoảng 100 con) biết được kiến thức này, các con khỉ khác, dù không liên quan gì tới những con khỉ này, thậm chí chúng còn sống ở những hòn đảo khác cũng bắt đầu làm tương tự. Không hề có sự tiếp xúc về thể chất nào với những con khỉ lúc đầu. Nhưng không hiểu sao hành vi ấy vẫn được truyền đạt rộng rãi.

Chuyện này không có gì là dị thường cả. Rất nhiều trường hợp cho thấy nhiều người không có cách gì liên hệ được với nhau lại hành động với một sự nhất trí đáng kể. Một nhà vật lý học có một ý tưởng và hình như đồng thời ba nhà khoa học khác ở những nơi khác cũng đưa ra ý tưởng tương tự. Tại sao việc này có thể xảy ra? Không ai biết chính xác. Nhưng rất nhiều khoa học gia nổi tiếng và rất nhiều nhà nghiên cứu về não bộ như nhà vật lý học David Bohm và nhà nghiên cứu sinh vật học Rupert Sheldrake tin rằng: có một ý thức tập thể thu hút con người, và rằng khi chúng ta tạo thiên hướng cho mình bằng niềm tin, sự tập trung và cơ chế sinh lý học tối ưu, ta sẽ tìm được cách có được ý thức tập thể đó.

Cơ thể não bộ và tâm trạng như một âm thoa hoạt động hòa hợp. Thế nên, càng hòa hợp bản thân, ta càng có thiên hướng mạnh mẽ, càng khơi nguồn tri thức dồi dào và cảm xúc phong phú. Như thông tin được lọc qua tiềm thức, nó cũng có thể lọc những thông tin hoàn toàn thuộc về bên ngoài nếu ta ở trong trạng thái đủ khỏe khoắn để nhận thông tin ấy.

Một phần quan trọng của tiến trình này là biết bạn muốn gì. Tiềm thức liên tục xử lý thông tin theo cách có thể đưa ta đến những hướng đặc biệt. Thậm chí, ngay cả trong tiềm thức, trí tuệ vẫn bóp méo, xóa bỏ và tổng hợp thông tin. Thế nên, trước khi trí óc có thể làm việc hiệu quả, ta nhất định phát triển nhận thức về kết quả ta mong đợi đạt tới. Maxwell gọi tiến trình này là điều khiển học thông qua tâm lý trong một cuốn sách nổi tiếng của ông có chung tựa đề. Khi trí tuệ có được mục tiêu rõ ràng, nó có thể tập trung, định hướng, tái tập trung và tái định hướng cho đến khi đạt được mục tiêu đã định. Nếu trí tuệ không có được mục tiêu rõ ràng, nguồn năng lực của nó sẽ bị lãng phí. Cũng giống một người với chiếc cưa sắt tuyệt vời nhất trên đời nhưng lại không biết tại sao mình đứng giữa rừng.

Sự khác biệt trong khả năng của con người trong việc khơi nguồn năng lực của cá nhân sẽ bị ảnh

hưởng trực tiếp bởi mục tiêu của họ. Một nghiên cứu vào năm 1953 khảo sát các sinh viên đã ra trường của trường đại học Yale đã chứng minh quan điểm này. Những sinh viên ra trường này được phỏng vấn và được hỏi liệu họ có được những mục tiêu cụ thể rõ ràng hay không. Hãy viết một kế hoạch để đạt được những mục tiêu ấy. Chỉ có 3% có mục tiêu. Hai mươi năm sau, năm 1973, các nhà nghiên cứu quay trở lại và phỏng vấn những thành viên có thể nói là thành đạt trong lớp học đã tốt nghiệp năm 1953. Họ phát hiện ra rằng: 3% sinh viên cố mục tiêu cụ thể nắm giữ một lượng tài chính bằng 97% những người còn lại cộng lại. Đúng là nghiên cứu này chỉ đánh giá sự phát triển tài chính mà thôi. Tuy nhiên, những nhà phỏng vấn cũng biết thêm rằng: trong những đánh giá chủ quan hơn như mức độ hạnh phúc và niềm vui, 3% số sinh viên ấy cũng nổi trội vì có mục tiêu rõ ràng. Đó chính là năng lực của việc đặt ra mục tiêu.

Chương này sẽ trình bày cách hiểu rõ mục tiêu, mơ ước, khát vọng của mình, cách cương quyết tập trung trí tuệ, nguồn lực và cách đạt được mục tiêu. Có bao giờ bạn cố hoàn tất một trò chơi xếp hình mà không nhìn thấy bức hình bạn phải xếp thành không? Đó chính là điều xảy ra khi ta cố chắp vá cuộc đời mình mà không biết được kết quả sẽ đi đến đâu. Khi biết kết quả cuối cùng, bạn sẽ cho não bộ một bức tranh rõ ràng về loại thông tin nào cần phải thu nhận thông qua hệ thống thần kinh. Đâu là thông tin cần ưu tiên nhất. Bạn sẽ cho nó những thông điệp rõ ràng nó cần để hoạt động hiệu quả.

"Chiến thắng bắt đầu ngay từ vạch xuất phát".

_ Khuyết Danh

Có những người (ai cũng có thể kể tên vài người trong số họ) dường như liên tục bị lạc trong đám sương mù đầy mơ hồ. Lúc trước đi ngả này, sau đó thấy rẽ sang ngả khác. Họ thử làm việc A, sau đó quay sang làm việc B. Lúc đầu thấy họ thẳng tiến, lát sau đã thấy họ đi về hướng ngược lại. Rắc rối của họ đơn giản thôi. Họ không biết mình cần gì. Ta không thể đạt được mục đích nếu ta không biết mục đích đó là gì.

Những gì bạn cần làm với chương này là mơ mộng. Nhưng điều cực kỳ quan trọng là bạn phải tập trung hoàn toàn vào giấc mơ của mình. Nếu chỉ đọc chương này, nó chẳng mang lại điều gì tốt đẹp cho bạn. Bạn cần ngồi vào bàn với cây viết và mảnh giấy (hoặc với một phần mềm xử lý văn bản) và coi chương này như một hội thảo nhằm thành lập mục tiêu gồm 12 bước.

Tìm một nơi thoải mái (một bàn viết ưa thích, hay một chiếc bàn hướng về phía ánh sáng mặt trời),

một nơi dung dưỡng cho ý tưởng của bạn. Dành một giờ đồng hồ để biết mục tiêu của mình là gì, sức sáng tạo của mình đến đâu.

1. Ghi nhận mục tiêu hằng những từ ngữ tích cực: bạn muốn chuyện gì xảy ra. Thường thường, người ta xác định mục tiêu bằng những thứ họ không muốn có.

2. Tập trung mọi giác quan mô tả kết quả bạn muốn. Các giác quan càng hình dung ý tưởng của bạn một cách phong phú bao nhiêu, bạn càng tăng sức mạnh của não bộ tạo ra kết quả như bạn mong muốn bấy nhiêu. Cũng chắc chắn định một thời hạn hoàn tất kết quả ấy một cách cụ thể.

3. Có một tiến trình rõ ràng. Biết bạn trông sẽ ra sao và cảm nhận thế nào, nghe thấy, nhìn thấy điều gì ở thế giới bên ngoài sau khi bạn được kết quả như mong muốn. Nếu không biết sẽ được gì sau khi đạt được thành quả, rất có thể bạn đã hình dung được nó. Bạn sẽ thắng cuộc nhưng lại cảm giác như thua cuộc nếu không luôn giữ mục tiêu đó và nhớ về nó trong tâm trí.

4. Luôn chủ động. Kết quả bạn muốn nhất định phải được chính bạn khởi đầu và duy trì. Nó nhất định không phụ thuộc vào người khác. Hãy chắc chắn thành quả cuối cùng phản ánh những việc bạn có thể tác động một cách trực tiếp.

5. Xác định mục tiêu rõ ràng bằng cách tạo cho nó vẻ hấp dẫn và có âm thanh gây tiếng vang. Lập dự án cho tương lai xuất phát từ mục đích. Mục tiêu nhất định phải là mục tiêu mang lại lợi ích cho bạn và cho mọi người.

ĐẶT TIÊU CHÍ.

NHỮNG THÀNH TỐ CƠ BẢN.

Cụ thể:	Chính xác bạn muốn gì?
Những giác quan cảm nhận:	Bạn cảm giác như thế nào?
	Bạn sẽ ngửi thấy gì?
	Bạn sẽ nếm thấy hương vị gì?
Tâm trạng bạn mong muốn:	Bạn muốn gì?

Điều gì hiện đang xảy ra?

Đâu là sự khác biệt?

Tiến trình làm rõ: Bạn nhận ra thành quả của mình bằng cách nào?

Khi viết bản liệt kê của mình, có một vài thứ dường như bạn đã nghĩ về nó suốt nhiều năm trời. Có những thứ bạn chưa hề ý thức nó là một mong ước. Nhưng bạn cần phải có ý thức khi quyết định mình muốn gì, vì "biết mình muốn gì" sẽ quyết định "thứ mình có được". Trước khi mơ ước thành hiện thực ở thế giới bên ngoài, nó nhất định phải có trong thế giới nội tâm của bạn trước đã. Có những sự kiện, khi bộc phát, không làm bạn ngạc nhiên bởi bạn đã có hình ảnh rõ ràng về nó trong tâm trí. Khi hình dung về mục tiêu, những mục tiêu ấy lập trình cho trí tuệ và thể chất của bạn hầu đạt tới mục tiêu ấy. Để vượt qua những giới hạn hiện tại, ta nhất định phải trải nghiệm trong tâm tưởng trước đã. Sau đó chuyện sẽ diễn tiến trong cuộc sống sau.

Hãy nghĩ về chương này khi làm tương tự với cuộc sống của bạn. Bạn đang chuẩn bị tạo ra một cuộc sống mới như mong muốn. Bình thường, bạn chỉ tiến bộ ở một mức độ nhất định. Nhưng trong tâm tưởng, hãy sẵn sàng dành thời gian tạo ra một thực tế tốt đẹp hơn những gì bạn đã trải nghiệm trong quá khứ. Sau đó bạn biến thực tại trong tâm tưởng thành thực tại ở thế giới bên ngoài.

1. Bắt đầu bằng cách kiến tạo mơ ước: Những thứ bạn muốn có, muốn làm, muốn trở thành và muốn chia sẻ. Hình dung những người, những cảm xúc, những nơi chốn bạn muốn xuất hiện trong cuộc sống của mình. Ngay bây giờ hãy ngồi vào bàn với bút và giấy. Bắt đầu viết. Quan trọng là phải hoàn toàn tập trung, luôn để cho cây viết di chuyển không ngừng lại trong ít nhất là từ 10 - 15 phút. Đừng cố xác định bạn phải làm sao để có những kết quả như vậy. Lúc này chỉ viết xuống thôi. Không nghĩ tới những giới hạn, rào cản nào hết. Viết tắt mỗi khi có thể, để bạn ngay lập tức viết sang những mục tiêu mới. Trong suốt thời gian đã định, không ngừng tay viết. Dành thời gian để viết về những mục đích có liên quan tới công việc gia đình và các mối quan hệ. Liên quan tới các trạng thái thể chất, tinh thần, xã hội, cảm xúc và vật chất... cảm giác hoàn toàn tự chủ. Hãy nhớ mọi thứ đều trong tầm tay bạn. "Nhận diện" kết quả chính là chìa khóa thứ nhất để đạt được những kết quả ấy.

Một điều quan trọng nữa trong việc đặt ra mục tiêu đó là hoàn toàn thoải mái. Hãy để tâm trí mình tự do. Giới hạn và rào cản chính là thứ bạn tạo ra cho mình. Chúng tồn tại ở đâu? Chỉ trong tâm tưởng mà thôi. Thế nên, mỗi khi bạn đặt ra rào cản giới hạn cho mình, hãy phá bỏ nó. Hình dung mình đang

phá bỏ rào cản. Hình dung bạn như một tay đô vật, quật ngã đối phương trên võ đài. Làm tương tự với bất cứ rào cản và hạn chế nào đang cản trở bạn. Nắm lấy những niềm tin đang giới hạn bản thân và ném chúng ra ngoài võ đài. Ý thức về cảm xúc tại sao bạn có khi làm như vậy. Đó là bước một. Ngay bây giờ, hãy liệt kê ngay!

2. Bài thực hành thứ hai. Đối với từng mục trong hảng liệt kê, ước tính khi nào bạn sẽ đạt tới những mục tiêu ấy. Sáu tháng, một năm, hai năm, năm năm, mười năm hay hai mươi năm. Làm như vậy rất hữu dụng để hình dung khung thời gian thực hành. Sau đó, ghi nhận từng mục tiêu trở thành quen thuộc như thế nào. Nếu mọi mục tiêu đều là ngắn hạn, bạn cần bắt đầu xem xét những khả năng tiềm ẩn và lâu dài hơn. Nếu mọi mục tiêu đều là dài hạn, bạn cần trước hết định ra một vài bước đi trong đời có thể dẫn bạn theo hướng bạn muốn tới. Một cuộc hành trình dài ngàn dặm cũng bắt đầu từ bước chân đầu tiên. Điều quan trọng là phải ý thức và biết rõ cả về bước đầu tiên cũng như bước cuối cùng.

3. Kế đến, hãy thử chỉ ra bốn mục tiêu quan trọng nhất cho bạn trong năm nay. Chọn ra những thứ bạn thấy hào hứng nhất, sẵn sàng làm nhất. Những thứ sẽ cho bạn sự thỏa mãn nhiều nhất. Hãy viết chúng ra. Kế đến hãy viết tại sao bạn nhất định phải đạt được những mục tiêu này. Viết rõ ràng, chính xác và với những từ ngữ tích cực. Viết tại sao bạn chắc chắn đạt tới những mục tiêu ấy. Tại sao chúng quan trọng. Nếu thấy có đủ lý do, bạn sẽ thấy mình có thể làm bất cứ thứ gì. Mục tiêu của hành động sẽ là nguồn động lực mạnh mẽ hơn một mục tiêu đang theo đuổi. Lý do hành động quan trọng hơn rất nhiều cách hành động. Nếu có một lý do chính đáng, bạn sẽ luôn tìm ra cách đạt tới ước mơ. Nếu có đủ lý do, bạn thực sự có thể làm bất cứ việc gì trên đời.

4. Bây giờ bạn đã có bảng danh sách những mục tiêu quan trọng, hãy xem xét chúng cùng với năm nguyên tắc hình thành mục tiêu. Những mục tiêu của bạn có tích cực không? Chúng có được cảm nhận bằng giác quan cụ thể không? Chúng có tiến trình rõ ràng không? Mô tả những gì bạn sẽ trải nghiệm khi giành được mục tiêu ấy. Hình dung rõ ràng hơn: bạn sẽ nhìn thấy, nghe thấy, cảm nhận và ngửi thấy gì. Đồng thời hãy ghi nhận thêm: liệu bạn có thực hiện và duy trì những mục tiêu đó không? Chúng có đáng là điều bạn mong muốn cho mình và người khác không? Nếu những mục tiêu ấy vi phạm những điều kiện ở trên, hãy thay đổi cho phù hợp.

5. Tiếp theo, lập một bảng liệt kê những nguồn lực và khả năng quan trọng bạn đã có, để theo đuổi những mục tiêu đặt ra. Khi bắt đầu xây dựng một dự án, bạn cần biết mình cần có những công cụ gì.

Để hình thành một mơ ước cho tương lai, bạn cũng làm tương tự. Thế nên hãy lập một danh sách những thứ bạn sẽ sử dụng để đạt tới mơ ước: tính cách, bạn bè, nguồn tài chính, nền giáo dục, thời gian, sức lực... tiếp tục với những điểm mạnh, kỹ năng, nguồn lực, và các công cụ thực hiện.

6. Khi hoàn tất, tập trung vào những thời điểm trong quá khứ bạn đã sử dụng nguồn lực khéo léo nhất. Liệt kê từ ba đến năm lần trong đời từng thành công tuyệt đối. Hãy viết về những kỷ niệm ấy. Bạn đã làm gì để thành công như vậy. Những phẩm chất và nguồn lực nào bạn đã sử dụng hữu hiệu. Đồng thời cũng viết về hoàn cảnh tạo nên thành công.

7. Sau khi hoàn tất, mô tả mẫu người bạn phải trở thành nếu muốn đạt đến mục tiêu của mình. Liệu chặng đường đến với mục tiêu cần rất nhiều tính kỷ luật hay cần một nền kiến thức rộng lớn? Hoặc cần phải sắp xếp thời gian hợp lý? Ví dụ, nếu muốn trở thành một lãnh tụ của dân chúng, người nhất định tạo ra sự khác biệt, hãy hình dung loại người nào sẽ được người dân bầu chọn, và loại người nào thực sự có khả năng ảnh hưởng đến quần chúng ở quy mô sâu rộng.

Ta từng nghe nói nhiều về thành công. Nhưng ta ít khi nghe nói về những thành tố tạo nên thành công. Thái độ, niềm tin và hành vi cùng góp tay vào quá trình tạo ra thành công ấy. Nếu không hiểu rõ các thành tố này, ta sẽ thấy khó khăn khi phải tập trung nguồn lực. Bây giờ ngưng mọi việc, viết một vài đoạn văn hoặc một trang giấy về những tính cách, kỹ năng, thái độ, niềm tin, các nguyên tắc kỷ luật bạn cần để có thể đạt tới tất cả những gì bạn khát vọng. Dành thời gian để làm việc này.

8. Kế đến, trong một vài đoạn văn, hãy viết những gì cản trở bạn ngay lúc này không cho bạn đạt tới điều bạn muốn. Một cách để vượt qua hạn chế và rào cản bạn tự tạo ra cho mình đó là biết chính xác về chúng. Khảo sát tỉ mỉ tính cách của bạn để tìm xem điều gì hạn chế bạn, không cho bạn thực hiện tiến trình, điều mình muốn. Ai cũng có cách tự tạo hạn chế cho mình, khiến những chiến lược, kế hoạch của mình phải thất bại. Nhưng bằng cách nhận biết những dòng suy tưởng đã dựng nên rào cản trong quá khứ, ta có thể thay đổi dòng suy tưởng ấy.

Ta biết mình muốn gì. Nhưng tại sao ta muốn nó? Ai sẽ giúp ta và rất nhiều những điều khác nữa. Nhưng thành tố quan trọng cuối cùng quyết định ta có thành công trong việc đạt tới những mục tiêu của mình hay không chính là hành động. Để dẫn dắt hành động, ta nhất định lập kế hoạch gồm nhiều bước.

Đâu là những hành động cần thiết bạn nhất định phải theo đuổi đến cùng, để có được kết quả như

mong muốn? Nếu không chắc chắn, tìm một người có thể học hỏi và bắt chước. Một người đã đạt được những thứ như bạn muốn. Bạn cần bắt đầu với kết quả cuối cùng, sau đó đi ngược lại, từng bước một. Nếu một trong những mục tiêu chính của bạn là độc lập về tài chính, bước trước đó có thể là: làm giám đốc công ty của chính mình. Bước trước nữa có thể là phó giám đốc hoặc một nhân viên quan trọng. Bước khác có thể là tìm một tư vấn đầu tư sáng suốt hoặc một luật sư chuyên về thuế giúp bạn sử dụng đồng tiền hiệu quả. Quan trọng là bạn tiếp tục cho tới khi bạn tìm thấy thứ bạn có thể làm ngay ngày hôm nay, để hỗ trợ cho việc đạt tới mục tiêu. Có thể ngày hôm nay bạn sẽ đi mở một tài khoản hoặc mua một cuốn sách dạy bạn một số chiến lược tài chính của những người thành đạt tại Mỹ. Nếu không chắc về kế hoạch của mình như thế nào, hãy tự hỏi: ngay bây giờ, điều gì đang ngăn trở bạn có được thứ bạn muốn. Câu trả lời cho câu hỏi ấy sẽ là điều bạn cần giải quyết ngay để thay đổi. Việc giải quyết rắc rối ấy sẽ trở thành một mục tiêu phụ, hoặc nền tảng để đạt đến những mục tiêu lớn hơn.

9. Ngay bây giờ, dành thời gian cho bốn mục tiêu chính. Soạn bản thảo đầu tiên cho một kế hoạch, một trong những tiến trình dành mục tiêu. Tự hỏi: trước tiên, ta phải làm gì để đạt tới mục tiêu này? Hoặc điều gì ngăn trở ta không có nó ngay bây giờ. Ta làm gì để thay đổi tình thế? Chắc chắn, kế hoạch của bạn có thể là điều bạn có thể làm ngay ngày hôm nay.

Tới đây chúng ta đã hoàn tất phần thứ nhất của công thức đạt tới thành công tối thượng. Bạn đã hoàn toàn biết mục tiêu của mình là gì. Bạn đã đề ra những mục tiêu ngắn hạn cũng như dài hạn. Bạn cũng đã hiểu rõ khía cạnh nào trong tính cách hỗ trợ và khía cạnh nào cản trở bạn có được điều bạn muốn. Ngay bây giờ, hãy đề ra một chiến lược để đạt tới mục tiêu.

Đâu là cách chắc chắn nhất để đạt tới tinh hoa? Đó là cách học hỏi bắt chước một người đã từng làm điều bạn muốn làm.

10. Bắt đầu với những tấm gương sáng. Họ có thể là những người đã đi qua đời bạn hoặc những người nổi tiếng đã đạt tới những thành công vĩ đại. Viết tên từ ba đến năm người đạt tới những thứ bạn đang muốn có. Viết một vài từ cụ thể về phẩm chất và hành động họ làm khiến họ thành công. Sau khi hoàn tất, nhắm mắt hình dung trong giây lát, tưởng tượng những người ấy sẽ cho bạn lời khuyên về việc làm thế nào để đạt mục tiêu của bạn một cách tốt nhất. Viết một ý tưởng chính mỗi người sẽ cho bạn nếu như người ấy trực tiếp nói chuyên với bạn. Có thể đó là cách làm thế nào tránh những rào cản hoặc vượt qua những giới hạn của bản thân. Hoặc đâu là điểm cần lưu tâm. Hoặc đâu

là điều cần tìm kiếm. Chỉ việc hình dung họ đang nói chuyện với bạn, và viết dưới dòng tên của họ ý tưởng tự tìm đến với bạn về việc bạn nghĩ từng người sẽ nói gì. Dù không trực tiếp quen biết họ, nhưng qua tiến trình này, họ cũng sẽ là những nhà tư vấn tuyệt hảo để giúp bạn hoạch định tương lai.

Adnan Khashoggi bắt chước Rockefeller. Ông muốn giàu có, thành một doanh nhân thành đạt. Thế nên, ông bắt chước một người đã làm việc ông đang muốn làm. Steven Speilberg bắt chước những người làm việc tại hãng phim Universal Studios, thậm chí trước khi ông được chính thức làm việc cho hãng phim này. Thực ra, những ai từng thành công to lớn đều đã bắt chước, hoặc có một người thầy, hoặc những người chỉ giáo dẫn đường cho họ đi theo hướng đúng.

Lúc này, bạn đã có một hình ảnh trong tâm tưởng về nơi bạn muốn tới. Bạn có thể tiết kiệm thời gian và sức lực cũng như tránh không đi vào vết xe đổ của những người sai lầm bằng cách noi gương những người đã thành công. Ai trong cuộc đời bạn có thể đóng vai trò là những tấm gương sáng? Bạn có thể tìm họ trong đám bạn bè, người thân, những nguyên thủ quốc gia, và những người nổi tiếng. Nếu bạn không biết đâu là gương sáng cho mình, bạn phải đặt tiêu chí tìm hiểu và tìm ra những người như vậy.

Điều bạn đang làm là gửi những thông điệp cho não bộ hình thành những mục tiêu chính xác, rõ ràng. Mục tiêu giống như nam châm. Chúng có thể biến nhiều mơ ước thành sự thật. Chương sáu đã trình bày cách não bộ dẫn dụ những cơ quan cảm nhận tăng cường những hình ảnh tích cực và cho ta thấy ảnh hưởng ghê gớm của những hình ảnh tiêu cực. Hãy áp dụng những kiến thức ấy cho mục tiêu của bạn.

11. Thật tuyệt vời nếu có đủ các mục tiêu khác nhau. Tuy nhiên, sẽ còn tuyệt vời hơn nếu như bạn có thể đoán được những mục tiêu ấy mang những ý nghĩa như thế nào đối với bạn. Hãy kiến tạo một ngày lý tưởng. Những người xung quanh sẽ tham gia vào những việc gì? Bạn sẽ làm gì? Ngày ấy sẽ bắt đầu như thế nào? Bạn sẽ đi đâu? Bạn sẽ ở đâu? Hãy luôn hình dung như vậy từ khi bạn thức dậy cho tới khi bạn đi ngủ. Môi trường nào đang vây quanh bạn? Bạn cảm giác ra sao khi lên giường ngủ vào cuối một ngày hoàn hảo? Với bút giấy, mô tả ngày ấy một cách chi tiết. Hãy nhớ: mọi thành quả hành động và thực tại ta cảm nhận bắt đầu từ sự sáng tạo trí não của chúng ta. Thế nên hãy tạo ra ngày của bạn theo cách như bạn hằng mơ ước.

12. Đôi khi ta quên rằng những ước mơ chẳng phải ở đâu xa xôi. Chúng ta quên rằng bước đầu tiên

để đến với thành công là cho bản thân một môi trường nuôi dưỡng óc sáng tạo, giúp ta là bất cứ ai ta muốn.

13. Cuối cùng, hãy kiến tạo một môi trường hoàn thiện cho mình. Hãy chú ý đến ý nghĩa của địa điểm. Hãy để cho tâm trí bạn được thỏ ai mái. Không có giới hạn rào cản. Những gì bạn muốn là những gì bạn thực hiện. Nên nhớ: suy nghĩ như đế vương. Thiết kế một môi trường khai thác hết mọi tiềm năng của bạn. Bạn muốn ở đâu: trong rừng, ngoài biển hay trong văn phòng? Những công cụ nào bạn sẽ có: khung giấy vẽ, màu nước, âm nhạc, một máy tính hay một máy điện thoại? Những ai có thể hỗ trợ cho bạn, ở bên bạn, để chắc chắn bạn thành đạt và sáng tạo những gì bạn mong ước có trong cuộc sống của mình?

Nếu không có hình ảnh rõ ràng về ngày lý tưởng, bạn sẽ không có cơ hội tạo ra nó. Nếu không biết môi trường lý tưởng là gì, làm thế nào bạn tạo ra nó được? Làm thế nào bạn đạt được mục tiêu nếu bạn thậm chí không biết được mục tiêu ấy là gì? Hãy nhớ: não bộ cần những tín hiệu trực tiếp, rõ ràng về những gì nó muốn đạt tới. Trí tuệ có nguồn năng lực cho bạn mọi thứ bạn muốn.

Nhưng nó chỉ làm được như vậy nếu như nó có được những tín hiệu tập trung, mãnh liệt, sáng sủa và rõ ràng.

"Suy nghĩ là việc khó nhất trên đời. Đó có lẽ là lý do hiếm người hoàn toàn nhập tâm suy nghĩ".

_ HenryPord

Ngay lúc này hãy tận dụng năng lực cá nhân, dành thời gian định ra con đường đi đúng đắn cho mình và bắt buộc hoàn tất đầy đủ những bài thực hành trên. Người ta nói trên đời chỉ có hai điều đau khổ: đau khi phải tuân theo cuộc sống kỷ luật và đau khi hối tiếc. Nhưng đau khi phải tuân theo kỷ luật là một phần, còn nỗi đau do hôi tiếc lớn gấp cả trăm lần. Bạn sẽ phấn khởi với những gì mình giành được khi áp dụng mười hai nguyên tắc nói trên. Hãy tuân theo những nguyên tắc ấy vì chính bản thân bạn.

Cũng vậy, điều quan trọng là thường xuyên xem xét lại những mục tiêu mình đề ra. Có đôi khi, ta thay đổi nhưng mục tiêu vẫn giữ nguyên, bởi ta không bao giờ quên chúng nếu vẫn muốn một lúc nào đó trong cuộc đời mình sẽ dành được chúng. Mỗi tháng lại chỉnh sửa những mục tiêu của mình cho phù hợp và hệ thống. Mỗi năm một lần hoặc cứ mỗi sáu tháng lại xem xét lại. Một trong những

việc làm hữu dụng là viết nhật ký. Viết nhật ký mỗi ngày sẽ là một tài liệu ghi chép liên tục về tiến trình và mục tiêu trong cuộc đời. Nhật ký rất hữu dụng cho việc xem xét, nhìn nhận lại bước đường đã qua. Nghiền ngẫm về cuộc đời bạn để thấy nó phát triển như thế nào và bạn trưởng thành ra sao. Nếu cuộc đời bạn là đáng sống, nó cũng đáng được ghi nhận đầy đủ.

"Nếu không có ước mơ, loài người sẽ đi đến chỗ diệt vong".

_ Proverbs 29:18

Lúc này đây bạn nên làm một việc sau cùng: liệt kê những thứ trước đây bạn đã từng coi là mục tiêu - những điều xảy ra trong ngày lý tưởng. Liệt kê các hoạt động và những con người trong cuộc đời, bạn hàm ơn nhiều nhất. Liệt kê những nguồn lực hiện bạn đang có. Tôi gọi đó là cuốn nhật ký hàm ơn. Đôi khi con người chỉ nghĩ tới những gì mình muốn. Họ không biết trân trọng hoặc tận dụng những gì vì họ đã có. Bước thứ nhất để tiến tới mục tiêu là nhìn nhận xem bạn có những gì. Biết ơn vì mình có chúng. Tận dụng chúng để đạt được những thành tựu trong tương lai. Ai cũng có cách cải thiện cuộc sống mình. Việc đạt được những giấc mơ to lớn nhất trên đời nên bắt đầu từ ngày hôm nay. Mỗi đường đi nước bước được cân nhắc kỹ càng đều có thể đưa bạn đi theo con đường đúng. Shakespeare có lần viết: "Hành động là lời nói hùng hồn nhất". Ngay hôm nay, hãy bắt đầu một hành động hùng biện như thế, một hành động sẽ đưa bạn tới những thành quả to lớn trong đời.

Chương 12: Tác dụng của tính chuẩn xác

"Ngôn ngữ của loài người có quyền năng to lớn. Thế nên, ta luôn hối tiếc về những lời mình nói".

_ Gustave Flaubert

Hãy nhớ về một lần bạn nghe một câu nói tựa như phép thần diệu. Có thể đó là một sự kiện của đại chúng. Ví dụ như bài diễn văn "Tôi có một giấc mơ" của Martin Luther King, Jr's., chẳng hạn. Hoặc lời nói của cha mẹ, hay một người thầy giáo rất đặc biệt với bạn. Ai cũng nhớ những khoảnh khắc được nghe người khác nói đầy mạnh mẽ và chuẩn xác đến độ những từ ngữ ấy ta không bao giờ quên. "Ngôn từ là thứ thuốc kích thích mạnh mẽ nhất được loài người sử dụng", Rudyard Kipling đã có lần nói thế. Ai cũng có kỷ niệm đáng nhớ về những lời nói có tác dụng như những câu thần chú mang đến cho ta cảm giác mê li.

Khi Richard Bandler và John Grinder nghiên cứu một nhóm các nhân vật thành đạt, họ thấy những người này có nhiều điểm chung. Một trong những điểm quan trọng nhất là kỹ năng giao tiếp chuẩn xác, hiệu quả. Một giám đốc phải biết xử lý thông tin hiệu quả để thành công. Bandler và Grinder nhận thấy rằng, hầu hết những giám đốc thành đạt dường như có tài năng bẩm sinh trong việc biết được bản chất của thông tin một cách nhanh chóng, và truyền đạt thông tin ấy đến người khác. Họ có xu hướng sử dụng những ngôn từ chìa khóa hàm chứa những ý tưởng quan trọng bậc nhất của họ, với tính chuẩn xác tuyệt vời.

Họ cũng hiểu mình không cần thiết phải biết đủ thứ. Họ biết phân biệt những gì họ cần phải biết và những gì không cần. Sau đó tập trung hoàn toàn vào những gì mình cần. Bandler và Grinder cũng nghiên cứu và thấy rằng những nhà trị liệu tâm lý xuất sắc như Virginia Satir, Fritz Perls và tiến sĩ Milton Erickson cũng thực hiện từng bước như vậy. Những bước đi ấy nhiều lần cho phép họ có được kết quả ngay tức khắc với các thân chủ sau một hoặc hai lần trị liệu, thay vì phải trị liệu tâm lý kéo dài từ một tới hai năm.

Không có gì đáng ngạc nhiên với những gì Bandler và Grinder khám phá. Hãy nhớ: bản đồ không phải là vùng lãnh thổ nó thể hiện. Những từ ngữ ta sử dụng để mô tả trải nghiệm không phải là bản thân trải nghiệm. Chúng chỉ là những cách diễn đạt bằng từ ngữ của từng cá nhân đơn lẻ. Thế nên, một trong những cách đánh giá thành công là sử dụng từ chính xác và chuẩn mực để truyền đạt, bày

tỏ những gì ta muốn: tức là độ chính xác của bản đồ khi biểu thị vùng lãnh thổ. Khi nhớ những lần từ ngữ tác động đến ta như phép thần diệu, ta cũng nhớ những lần mình ăn nói bừa bãi và vô ý. Ta cứ ngỡ mình nói rõ vấn đề A, nhưng người nghe có thông điệp ngược lại. Thế nên ngôn ngữ chuẩn xác có năng lực đưa con người theo những hướng đúng đắn. Ăn nói vụng về đưa

người ta đi sai đường. "Nếu suy nghĩ ảnh hưởng tới ngôn ngữ, ngôn ngữ cũng ảnh hưởng tới suy nghĩ". George Orwell cũng dựa vào nguyên tắc nói trên để phát biểu trong tác phẩm *1984* của ông.

Chương này sẽ bàn về những phương pháp hữu dụng giúp chúng ta giao tiếp chuẩn xác hơn, hiệu quả hơn trước đây rất nhiều. Kiến thức của chương cũng bao gồm cách hướng dẫn người khác cũng đạt được kết quả như bạn có. Có những công cụ ngôn ngữ hữu hiệu và đơn giản khiến bất cứ ai trong chúng ta cũng có thể sử dụng để giảm thiểu những sai lầm trong ngôn ngữ và cách hiểu sai lệch rất phổ biến hiện nay. Ngôn từ có thể là bức tường cản trở, nhưng cũng có thể là cầu nối. Điều quan trọng là biết sử dụng từ ngữ để gắn bó mọi người với nhau chứ không phải chia rẽ họ.

Khi có hội thảo, tôi thường nói với học viên rằng: tôi sẽ cho họ thấy cách có được bất cứ thứ gì họ muốn. Tôi yêu cầu ai cũng viết lên một mảnh giấy tiêu đề: cách có được thứ tôi muốn. Sau đó, tôi cho họ công thức thần diệu. *Cách để có bất cứ thứ gì mình muốn: "Hãy yêu cầu".* Và kết thúc luôn hội thảo!

Phải chăng tôi đang đùa? Không. Khi tôi nói "hãy yêu cầu", tôi không có ý khuyên nên kêu ca phàn nàn, cầu xin, rên rỉ hoặc quỳ gối, khom lưng. Tôi không có ý nói hãy trông chờ của bố thí, hay một bữa trưa miễn phí hoặc nhận ân huệ từ một hoạt động từ thiện. Hoặc tôi không có ý nói hãy trông chờ người khác làm hộ việc cho bạn. Điều tôi muốn nói là: hãy biết cách yêu cầu một cách thông minh và chính xác. Phải biết cách yêu cầu rõ ràng và đồng thời đạt được kết quả. Trong chương trước, tôi đã trình bày cách thiết kế những mục tiêu hoạt động bạn muốn theo đuổi. Bây giờ là lúc cần một số phương tiện ngôn ngữ cụ thể hơn. Có năm hướng dẫn cho việc yêu cầu một cách thông minh và chính xác.

1. Yêu cầu một cách cụ thể. Bạn nhất định phải nói rõ bạn muốn gì cho mình và cho người khác. Thứ bạn muốn là bao nhiêu, cao xa đến mức độ nào và ảnh hưởng sâu rộng đến đâu? Bạn muốn điều đó khi nào, ở đâu, như thế nào và với ai? Nếu doanh nghiệp của bạn cần vay tiền, bạn sẽ vay được, nếu biết cách yêu cầu. Bạn sẽ không vay được tiền nếu nói; "Chúng tôi cần thêm ít tiền để phát triển một sản phẩm mới. Làm ơn cho tôi vay một ít". Bạn cần phải nói rõ và cách chính xác bạn cần cái gì,

tại sao bạn cần nó, khi nào thì cần. Bạn cần có khả năng phân tích cho giám đốc ngân hàng thấy bạn sẽ sản xuất ra được loại sản phẩm ấy. Trong các cuộc hội thảo bàn về việc đặt ra mục tiêu, học viên luôn nói rằng họ muốn có thêm tiền. Tôi liền đưa cho họ mấy đồng xu. Muốn tiền, họ đã được tiền! Nhưng họ không biết hỏi một cách thông minh, thế nên họ không có được thứ họ muốn.

2. Yêu cầu người có khả năng giúp đỡ. Yêu cầu một cách cụ thể thôi chưa đủ. Bạn nhất định yêu cầu cụ thể với một người có tiềm lực: về kiến thức, về vốn, về khả năng nhạy cảm hay về kinh nghiệm. Ví dụ, quan hệ vợ chồng đang xấu đi, cơm chẳng lành canh chẳng ngọt. Quan hệ sắp sửa đến hồi không thể cứu vãn. Bạn muốn tâm sự hết những gì chất chứa trong lòng. Bạn có thể nói một cách cụ thể, trung thực nhất. Nhưng nếu tìm kiếm sự giúp đỡ từ một người cũng đang gặp phải hoàn cảnh đáng thương như bạn, liệu bạn có thành công không? Tất nhiên là không.

Tìm một người thích hợp để yêu cầu, sẽ làm ta nhớ lại tầm quan trọng của việc biết cách nhận ra điều gì có thể giúp mình hiệu quả. Bất cứ thứ gì bạn muốn (quan hệ tốt đẹp hơn, công việc thuận lợi hơn, một chiến lược thông minh hơn để đầu tư tiền bạc) đều là một việc ai đó đã từng có hoặc đã từng làm. Khéo léo là phải biết tìm những người ấy và tìm hiểu xem họ đã làm thế nào để có được kết quả như vậy. Nhiều người tìm sự đồng cảm và sự khôn ngoan ***ở*** những nơi mình thường lui tới nhâm nhi vài chén. Như vậy sẽ không hiệu quả. Có thể ta nhận được sự đồng cảm và rồi mong chờ người ấy giúp ta đạt được mục tiêu. Mục tiêu sẽ không đạt được trừ khi sự đồng cảm ấy song hành cùng kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm sâu rộng.

3. Đem lại lợi ích cho người hạn muốn yêu cầu giúp đỡ. Đừng yêu cầu rồi mong chờ ai đó cho bạn thứ gì. Trước hết, hãy xem mình giúp được gì cho người ta trước đã. Nếu có một ý tưởng kinh doanh và cần tiền để thực hiện ý tưởng ấy, cách làm là tìm ai đó vừa giúp được bạn, lại vừa được lợi từ ý tưởng của bạn. Cho họ thấy ý tưởng của bạn có thể kiếm nhiều tiền cho bạn và cho cả người ấy nữa. Tuy nhiên làm lợi cho người khác không phải lúc nào cũng "tiền trao cháo múc" như vậy. Giá trị bạn tạo ra cho họ có thể là một cảm xúc vui vẻ, một tình cảm hoặc một ước mơ bạn gợi lên cho họ. Nhưng thông thường thế đã đủ rồi. Nếu bạn đến với tôi và bảo: bạn cần mười ngàn đô la, tôi sẽ nói: "Có khối người cũng giống như bạn vậy, đang cần tiền". Nếu bạn nói bạn cần tiền để tạo ra sự khác biệt cải thiện cuộc sống của người khác, có thể tôi sẽ chú ý lắng nghe dự án của bạn. Nếu bạn chỉ cho tôi cụ thể bạn muốn giúp người khác như thế nào và tạo ra lợi ích cho họ và cho bạn ra sao, có thể tôi sẽ tìm cách giúp bạn, đồng thời làm lợi cho chính mình.

4. Yêu cầu với một niềm tin thích hợp và vững vàng. Cách chắc chắn nhất để chuốc lấy thất bại là bày tỏ sự mâu thuẫn trong tư tưởng. Nếu bản thân không chắc mình muốn yêu cầu gì, làm sao người khác chắc chắn họ đúng khi giúp bạn? Thế nên, khi yêu cầu, hãy nói với niềm tin tuyệt đối. Bày tỏ niềm tin ấy bằng lời nói, bằng cử chỉ. Hãy chứng tỏ khả năng trình bày để người khác thấy: bạn chắc chắn mình muốn gì, bạn chắc chắn sẽ thành công, bạn chắc chắn sẽ có ích (không chỉ cho bạn mà cho cả người bạn yêu cầu giúp đỡ).

5. Hãy thỉnh cầu cho tới khi nào có được thứ mình muốn. Nói thế không có nghĩa bạn cứ lằng nhằng đeo bám. Cũng không có nghĩa đòi hỏi theo một cách duy nhất. Hãy nhớ công thức thành công tối thượng có nói: bạn cần phải phát triển óc bén nhạy để biết mình đi đâu, có gì và phải rèn luyện kỹ năng linh động thay đổi. Thế nên, khi yêu cầu, bạn phải thay đổi và điều chỉnh cho tới khi có được thứ mình muốn. Khi nghiên cứu cuộc đời của những người thành đạt, bạn sẽ liên tục tìm thấy một điểm chung: họ biết kiên nhẫn đòi hỏi, chịu thử thách và chịu thay đổi; bởi vì họ biết dù sớm hay muộn họ cũng tìm được cách thỏa mãn nhu cầu của mình. Đây là nguyên tắc quan trọng nhất trong việc đòi hỏi một cách thông minh.

Đâu là phần khó khăn nhất của công thức này? Đối với nhiều người là làm sao yêu cầu một cách cụ thể. Chúng ta không sống trong một nền văn hóa có phương thức giao tiếp chuẩn xác. Có lẽ đó là điểm yếu nhất của văn hóa của chúng ta. Ngôn ngữ phản ánh nhu cầu của xã hội. Người Eskimo có tới hàng chục từ mang nghĩa "tuyết". Tại sao vậy? Bởi một người Eskimo thực thụ có thể phân biệt nhiều loại tuyết khác nhau. Có loại tuyết có ngã xuống đó cũng không sao. Có loại tuyết dùng để xây lều. Có loại tuyết có thể đắp thành đường cho xe chạy. Có loại tuyết ăn được. Có loại tuyết sắp tan thành nước. Tôi là dân California, chưa bao giờ tôi thấy tuyết nên một từ mô tả nó cũng là đủ đối với tôi.

"Không có kế hoạch nào không đòi hỏi con người phải suy nghĩ kỹ càng".

_ Thomas Edison

Giả định là dấu hiệu của lười biếng. Đó là một trong những điều nguy hiểm nhất ta mắc phải khi quan hệ với mọi người.

Phần lớn ngôn ngữ chúng ta chỉ nói chung chung và phục vụ giả định. Đó là loại ngôn ngữ lười

biếng không phù hợp với giao tiếp đích thực. Nếu người ta kể cho bạn nghe một cách chính xác điều gì khiến họ khó chịu và bạn nhờ đó hiểu được họ muốn gì, tức là bạn có thể giải quyết rắc rối cho họ. Nếu họ sử dụng ngôn từ mơ hồ và chung chung, bạn sẽ không biết nên hiểu lời nói của họ như thế nào. Chìa khóa để giao tiếp hiệu quả là vén lên bức màn mơ hồ kia.

Có vô số cách phá hoại giao tiếp thực thụ bằng cách sử dụng ngôn ngữ chung chung. Nếu muốn giao tiếp hiệu quả, bạn phải hòa hợp với người đối diện và nhẹ nhàng nêu ra vấn đề. Đồng thời, biết cách đặt câu hỏi để nắm bắt vấn đề cụ thể. Mục đích của việc dùng ngôn ngữ chuẩn xác là tìm ra lượng thông tin hữu dụng càng nhiều càng tốt. Càng hình dung đầy đủ về trải nghiệm nội tâm của đối tượng, bạn càng thay đổi tình thế một cách hiệu quả.

Một cách sử dụng ngôn ngữ là định hình cho tính chính xác. Bạn có thể hình dung tốt nhất với hai bàn tay, dành vài phút ghi nhớ sơ đồ dưới đây. Sử dụng hai bàn tay cùng lúc. Đưa hai bàn tay lên cao ngang tầm mắt, hướng sang bên trái để mắt bạn ở vị trí giúp ghi nhận thông tin tốt nhất. Mỗi lần chỉ nhìn một ngón tay và nói những từ ngữ gắn với ngón tay ấy nhiều lần. Sau đó, đến ngón kế tiếp, và cứ như vậy cho tới khi nhớ kỹ. Kế đến, làm tương tự với bàn tay bên kia. Lặp lại tiến trình với mọi ngón tay. Nhìn kỹ các cụm từ và nhớ rõ ràng trong tâm não. Sau khi làm như vậy, mỗi khi nhìn bất kỳ ngón tay nào, ngay lập tức bạn nhớ được câu nói dành cho nó. Tiếp tục ghi nhớ sơ đồ này cho tới khi tiến trình liên tưởng diễn ra hoàn toàn tự động.

Bây giờ bạn đã có những từ ngữ và câu chữ trong trí não, tôi sẽ giải thích ý nghĩa của chúng. Mô hình chính xác là hướng dẫn để thóat khỏi một trong những cái bẫy thường gặp trong ngôn ngữ: một tấm bản đồ chỉ ra con đường sai lầm nguy hại mà hầu hết chúng ta thường đi theo. Ý tưởng là: nhận ra sai lầm khi chúng xuất hiện và tái định hướng chúng theo hướng cụ thể hơn. Mô hình này cho ta phương tiện đánh giá những suy nghĩ bị bóp méo, cắt xén và khái quát hóa của người khác.



Bắt đầu với hai ngón út. Trên bàn tay phải bạn cố từ "khái niệm chung". Trên bàn tay trái có ngón út với những từ "tất cả", "mọi (thứ)" và "không bao giờ". Khái niệm chung hoàn toàn tốt khi chúng là chân lý. Ví dụ: mọi người đều cần oxy để thở. Mọi giáo viên trong trường học của con bạn tốt nghiệp đại học. Tức là bạn đang nói sự thật. Nhưng thông thường, những khái niệm chung là cách "vơ đũa cả nắm". Khi thấy một đám trẻ la hét ồn ào trên đường phố, bạn nói: "Đám trẻ ngày nay chẳng có đứa nào biết điều!".Có thể những đứa trẻ kia ồn ào thật. Nhưng đâu có phải mọi đứa trẻ đều không biết cư xử. Thế nên, khi nghe một lời "vơ đũa cả nắm" như vậy, đơn giản hãy đến với khuôn mẫu chính xác. Hãy nhắc lại câu bạn nói nhấn mạnh vào tính chất chung chung của câu nói ấy.

Kế đến, đặt sát hai ngón tay áp út gần nhau và phân tích những từ giới hạn khả năng như "nên", "không nên", "nhất định", "không thể". Nếu một người nói họ không thể làm một việc, tín hiệu nào người ấy gửi đến não bộ? Đó là tín hiệu tự hạn chế bản thân. Và thực tế, người ấy không làm được thật. Nếu hỏi tại sao họ không thể làm một điều gì hoặc tại sao họ phải làm một điều mà họ không muốn, người khác thường không đưa cho bạn nhiều câu trả lời. Cách để phá vỡ vòng lẩn quẩn ấy là nói: "Chuyện gì có thể xảy ra nếu bạn có thể làm được điều đó?", hoặc những câu hỏi tạo cơ hội và

khả năng lúc trước họ đã không để ý đến; và yêu cầu họ cân nhắc xem hành động của họ sẽ tạo ra những kết quả tích cực và tiêu cực nào.

Tiến trình tương tự cũng hữu dụng với những cuộc trò chuyện nội tâm. Khi tự nhủ: “Ta không làm được việc này”, nên tự hỏi ngay “nếu ta làm được thì sao nào?”. Câu trả lời sẽ là một danh sách những cảm xúc và hoạt động tích cực. Nó tạo những hình ảnh biểu đạt mới về khả năng. Và như vậy cho ta tâm trạng mới, hành động mới và tạo thành quả mới. Chỉ cần tự hỏi như vậy, ta sẽ bắt đầu thay đổi cơ chế sinh lý và dòng suy tưởng để khả năng tích cực dễ xảy ra hơn. Hãy hỏi: “Lúc này, điều gì ngăn trở tôi không làm được điều đó?”, bạn sẽ rõ ràng hơn về thứ cần thay đổi.

Tiếp tục với ngón giữa. Ngón này thay thế cho các động từ. Hãy hỏi “Cụ thể tới mức nào?”. Não bộ bạn cần những tín hiệu rõ ràng để hoạt động hiệu quả. Ngôn ngữ sai lệch và suy nghĩ sai lệch sẽ khiến não bộ không còn sắc sảo. Nếu ai đó nói: “Tôi thấy buồn quá”. Anh ta chỉ mô tả một tâm trạng bế tắc. Anh ta không nói với bạn bất cứ thứ gì cụ thể cả. Anh ta không cho bạn bất cứ thông tin nào để bạn có thể phân tích theo hướng tích cực. Hãy phá vỡ tâm trạng bế tắc ấy bằng cách xóa bỏ ngôn ngữ sai lệch. Nếu ai đó nói họ chán nản, bạn cần phải hỏi người đó thực ra cụ thể người đó chán nản như thế nào. Cụ thể điều gì gây ra sự chán nản.

Khi yêu cầu người đó nói cụ thể hơn, thông thường bạn đã chuyển khuôn mẫu. Thế nên, nếu yêu cầu, người đó có thể đáp: “Tôi buồn bởi vì tôi luôn làm hỏng việc”. Câu hỏi kế tiếp sẽ là gì. Phải chăng đó là sự thật chung cho cả mọi trường hợp? Chắc không phải. Vậy thế nên bạn sẽ hỏi: “Anh luôn luôn làm hỏng việc ư?”, rất có thể câu trả lời sẽ là “à không, không phải”. Bằng cách xóa bỏ ngôn ngữ sai lệch, bằng cách cụ thể hơn, bạn đang trên con đường tìm ra rắc rối đích thực và đối mặt với rắc rối ấy. Thông thường, chủ thể chỉ vụng về ở một số việc nho nhỏ, nhưng lại coi đó là thất bại to lớn và cứ giữ mãi suy nghĩ ấy.

Bây giờ là lúc bạn bắt chéo hai ngón tay trỏ. Những ngón tay này tượng trưng cho danh từ và cụ thể là ai và cái gì. Mỗi khi bạn nghe một danh từ (nói về người, nơi chôn hoặc vật thể) trong bất cứ một câu nói chung chung nào, hãy nhớ tới một câu có những từ cụ thể ai, hoặc cái gì. Đó chính xác là những gì bạn làm với động từ, tuy từ sai lệch không cụ thể tới thế giới thực. Bạn không thể giải quyết vấn đề hiệu quả với đám mây mơ hồ bởi những từ chung chung, chỉ tồn tại trong tâm trí chủ thể. Bạn chỉ có thể giải quyết vấn đề trong thế giới thực.

Những danh từ không cụ thể là một trong những loại ngôn ngữ sai lệch dễ gặp nhất. Ta hay nghe

nói: "Họ chẳng hiểu gì tôi cả", hoặc "Họ định không cho tôi một cơ hội công bằng nào sao?", thực ra cụ thể họ là ai? Nếu là một tổ chức lớn, phải có một người đưa ra quyết định. Thế nên, thay vì tạo cho mình tâm trạng bế tắc với suy nghĩ mơ hồ với từ "họ" không hiểu gì cả, bạn cần phải tìm một cách đối mặt với một người trong thế giới thực, đưa ra những quyết định thực. Khi sử dụng từ "họ" không cụ thể như thế là một kiểu vô trách nhiệm tồi tệ nhất trên đời. Nếu không tìm hiểu cụ thể "họ" thực ra là những ai, bạn sẽ cảm giác vô vọng và thấy không thể thay đổi được hoàn cảnh của mình. Nhưng nếu tập trung vào những điều cụ thể, bạn có thể lấy lại được sự tự chủ.

Bây giờ là lúc bắt chéo hai ngón cái. Đây là phần việc cuối cùng của tiến trình tạo lập mô hình chính xác. Ngón cái thứ nhất có những từ "quá nhiều, quá đắt đỏ". Ngón kia có những từ "so sánh với gì?". Khi ta nói "quá nhiều, quá đắt" ta đang dùng lối nói hủy bỏ. Thông thường, đó là lối nói tùy hứng. Bạn có thể nói rằng một kỳ nghỉ kéo dài một tuần là quá dài. Không thể nghỉ lâu như thế được. Bạn có thể nghĩ rằng lời đòi hỏi của con bạn muốn có một máy tính giá 1.000 đô la là quá đắt đỏ.

Ta có thể thoát khỏi cách nói "vơ đũa cả nắm" bằng cách so sánh. Hai tuần nghỉ làm có thể rất xứng đáng nếu như khi trở về bạn hoàn toàn thỏai mái và có thể bắt tay ngay vào công việc với tâm trạng hưng phấn nhất. Máy tính có thể quá đắt đỏ nếu nghĩ nó chẳng mang lại điều gì tốt đẹp. Nhưng nếu cho rằng đó là một phương tiện học hỏi có giá trị, nhờ có máy tính bạn có thể tải lượng kiến thức mà phải tốn hàng ngàn đô la theo học các khóa học bên ngoài, mọi chuyện sẽ khác. Đó là cách duy nhất biến những lời nhận xét trở thành hợp lý - cách so sánh. Bạn sẽ nhận thấy rằng khi bắt đầu sử dụng mô hình tính toán chuẩn xác, bạn sẽ sử dụng nó một cách tự nhiên.

Một điều khác phải thận trọng: đọc suy nghĩ của người khác. Khi có người nói: "Tôi biết ngay là anh ta yêu quí tôi" hoặc "Tôi biết là cậu chẳng tin tôi đâu". Bạn cần phải hỏi: "Sao bạn chắc như vậy?".

Khuôn mẫu cuối cùng hơi tinh tế một chút. Đó là lý do hoàn hảo để chú ý đến nó nhiều hơn. Những từ như *"sự chú ý, lý do, lời tuyên bố"* có điểm gì chung? Chúng đều là danh từ. Nhưng ta không thể tìm thấy chúng trong thế giới thực bên ngoài. Có bao giờ bạn nắm bắt, sờ thấy *sự chú ý* chưa? Nó không phải một người, một nơi chốn, hoặc một vật thể. Thực ra, nó được sử dụng như một động từ mô tả tiến trình tập trung chú ý. Những danh từ trừu tượng không có tính chất cụ thể. Khi nghe một danh từ như vậy, bạn muốn thay đổi nó với một tiến trình: một tiến trình cho bạn khả năng tái định hướng và thay đổi trải nghiệm. Nếu ai đó nói: "Tôi muốn thay đổi trải nghiệm của tôi". Cách để tái định hướng là nói: "Bạn muốn trải nghiệm điều gì?". "Tôi muốn được yêu thương". Bạn sẽ đáp lời:

"Bạn muốn được yêu như thế nào", hoặc "Cảm giác đang yêu ra sao?". Phải chăng có sự khác biệt về tính cụ thể giữa hai hình thức câu hỏi nói trên? Chắc chắn là có.

Có nhiều cách giao tiếp trực tiếp thông qua việc hỏi thích hợp. Một trong những cách đó là phương pháp *tạo khung cho thành quả.* Nếu hỏi một người: "Chuyện gì làm anh khó chịu?" hoặc "Chuyện gì xảy ra thế?", bạn sẽ phải nghe một câu chuyện thật dài. Nhưng nếu hỏi: "Anh muốn gì?" hoặc "Anh muốn thay đổi mọi chuyện theo hướng nào?", bạn đang tái định hướng cho cuộc trò chuyện từ việc kể lể rắc rối sang hướng giải quyết rắc rối. Trong bất cứ hoàn cảnh nào, (dù buồn thảm đến đâu) vẫn luôn có một kết cục như mong muốn chờ những người trong cuộc đạt tới. Mục đích của ta là thay đổi hướng giải quyết để có được kết quả, không loay hoay với rắc rối thêm nữa.

Hãy làm như vậy bằng cách đặt câu hỏi đúng. Có nhiều loại câu hỏi như vậy. Trong phương pháp NLP, người ta gọi đó là những câu hỏi đưa ra kết quả.

Tôi muốn gì?

Mục đích là gì?

Tôi có mặt ở đây để làm gì?

Tôi định làm gì giúp bạn?

Điều tôi muốn cho mình là gì?

Còn có khuôn mẫu nào quan trọng nữa không? Hãy chọn những câu hỏi *như thế nào* thay vì những câu hỏi *tại sao*? Những câu hỏi *tại sao* sẽ cho bạn lý do và lời giải thích, đánh giá cũng như những cái cớ. Tuy nhiên, thông thường chúng không cho bạn những thông tin hữu dụng. Người giao tiếp giỏi không quan tâm lý do về việc tại sao mọi việc lại không được như ý. Họ muốn tìm ra cách làm thế nào để những câu hỏi đúng dẫn ta đi đúng hướng.

Điểm cuối cùng có liên quan đến những niềm tin đã bàn ở chương 5 (bảy ước lệ để thành công). Mọi cuộc đàm thoại của bạn với người khác và với bản thân, phải bắt nguồn từ nguyên tắc: mọi chuyện xảy ra đều có mục đích và bạn có thể sử dụng mục đích ấy để đạt tới thành quả như bạn muốn. Nói thế có nghĩa: kỹ năng giao tiếp của bạn phải phản ánh sự phản hồi chứ không phải sự thất bại. Khi

chơi xếp hình, nếu có một mảng không đúng với bức tranh toàn cục, đừng coi đó là thất bại và bỏ cuộc. Hãy coi đó là một phản hồi tích cực. Tìm một mảnh khác hứa hẹn sẽ đúng. Bạn sẽ có lợi thế nếu sử dụng nguyên tắc tương tự trong giao tiếp. Luôn có một cơ hội cụ thể hoặc một câu nói xác thực sẽ chuyển đổi hầu như bất cứ rắc rối nào trong giao tiếp. Nếu theo những nguyên tắc chung đã bàn ở đây, bạn sẽ tìm được cách giải quyết cho mọi hoàn cảnh, ("mọi hoàn cảnh" - bắt đầu sử dụng mô hình xác thực ngay bây giờ).

Chương kế tiếp sẽ phân tích nền tảng của sự tương tác hữu hiệu giữa con người với con người. Một thứ keo dán kết dính con người với nhau.

Chương 13: Phép huyền diệu của sự hoà hợp

"Bạn nào hiểu ta, người đó sinh ra ta lần nữa"

_ Romain Rolland

Hãy nhớ về một kỷ niệm, khi bạn và một người khác hoàn toàn hòa hợp. Người ấy có thể là bạn bè, người yêu, thành viên gia đình hoặc một người mới gặp. Nhớ lại quãng thời gian ấy và tìm hiểu điều gì ở người đấy khiến cho bạn cảm giác hòa hợp với họ.

Có thể cả hai suy nghĩ giống nhau hoặc cảm xúc như nhau về một cuốn phim, một cuốn sách, hoặc một trải nghiệm. Có thể bạn không nhận ra điều này, nhưng hai người đều có chung cách dùng từ hoặc nhịp thở. Có thể cả hai có gia cảnh giống nhau hoặc có niềm tin giống nhau. Bất cứ điều gì cũng đều phản ánh một thành tố cơ bản: sự hòa hợp. Sự hòa hợp là khả năng đến với thế giới của người khác, làm cho người đó cảm nhận rằng bạn hiểu người đó và hai người có một sự ràng buộc mạnh mẽ. Đó là khả năng hoàn toàn có được quan điểm như nhau. Đây là điều cốt lõi của một cuộc giao tiếp thành công.

Hòa hợp là công cụ hữu hiệu cuối cùng để cho ra thành quả khi chung tay với người khác. Chương 5 (bảy ước lệ về thành công) có viết: con người là nguồn lực quan trọng nhất. Hòa hợp là cách ta tận dụng nguồn lực ấy. Dù ước vọng trong cuộc sống của bạn là gì, nếu bạn phát triển sự hòa hợp với những người thích hợp, bạn sẽ có thể đáp ứng nhu cầu của họ và họ sẽ đáp ứng nhu cầu cho bạn.

Dù bạn muốn gì, sáng tạo, chia sẻ hay cảm nhận cuộc sống như thế nào (dù chỉ là ước muốn được sáng suốt hơn hay kiếm cả triệu đô la), vẫn có người giúp bạn hoàn thành mục đích nhanh hơn và dễ dàng hơn. Luôn có người biết cách giúp bạn đạt đến mục tiêu nhanh chóng hơn, hiệu quả hơn hoặc có thể giúp bạn đến được nơi bạn cần một cách nhanh chóng hơn. Cách tranh thủ của một người giúp đỡ như vậy chính là cách đạt được sự hòa hợp, một sự liên kết kỳ diệu đưa mọi người đến với nhau và cho họ cảm giác cùng có lợi.

Hãy chọn một mối quan hệ giữa hai cá nhân bất kỳ. Điểm đầu tiên tạo ra mối thân thiết giữa họ là một thứ cả hai cùng có. Có thể hai người này có những cách khác nhau khi cùng giải quyết một vấn đề, nhưng chính những điểm tương đồng là thứ đưa họ đến với nhau ngay từ đầu. Hãy nghĩ về một

người bạn thực sự yêu mến. Đoán xem điều gì khiến người đó hấp dẫn đến như vậy? Phải chăng đó cũng chính là những lý do khiến người đó yêu mến bạn hoặc ít nhất họ cũng thích cách bạn giải quyết công việc, v.v... Có ai lại nghĩ: "Ô gã này nói gì, nghĩ gì cũng ngược với mình. Tuyệt vời làm sao!", người ta chỉ nghĩ: "Gã này thật thông minh. Quan điểm của hắn giống hệt mình. Thậm chí hắn còn bổ khuyết cho mình nữa". Sau đó hãy nghĩ về người bạn không thể chịu nổi. Liệu người đó có giống bạn không? Liệu bạn có nghĩ: "Thật là một con người hư hỏng!". Và liệu người đó có nghĩ giống như bạn hay không?

Chẳng lẽ không có cách gì thoát ra khỏi vòng luẩn quẩn: khác biệt tạo ra mâu thuẫn, mâu thuẫn làm nảy sinh mâu thuẫn, và mâu thuẫn càng khoét sâu khác biệt? Tất nhiên ta có giải pháp. Vì trong từng trường hợp có sự khác biệt, vẫn luôn tồn tại sự tương đồng. Con đường đi từ bất hòa đến hòa hợp là: không tập trung vào điểm khác biệt, tập trung vào điểm tương đồng. Bước thứ nhất để có được tiến trình giao tiếp đích thực là học cách chuyển nhân sinh quan của mình giống với nhân sinh quan của người khác. Điều gì cho phép ta làm như vậy? Chính là các kỹ năng hòa hợp.

"Nếu muốn một người ủng hộ sự nghiệp của mình, trước tiên thuyết phục người ấy rằng: ta là người bạn chân thành nhất của họ".

_ Abraham Lincoln

Vậy, muốn hòa hợp, ta phải làm gì? Bằng việc tạo ra hay khám phá những điểm chung. Theo ngôn ngữ của NLP, tôi gọi đó là tiến trình hòa hợp và phản ánh. Có rất nhiều cách tạo điểm chung với một người và như vậy tạo được trạng thái hòa hợp. Ta có thể bắt chước những môi quan tâm của người ấy, những kinh nghiệm giống nhau hoặc cách ăn mặc, những hoạt động ưa thích. Hoặc bạn cũng có thể bắt chước những mối quan hệ: có chung những người quen hoặc bạn bè với đối tượng. Hoặc bạn cũng có thể bắt chước những niềm tin. Những trải nghiệm chung. Đó là cách chúng ta tạo ra tình bạn và các quan hệ tình cảm. Mọi trải nghiệm như vậy có một điều chung: chúng được hình thành thông qua ngôn ngữ. Cách ta thường gặp nhất để hòa hợp với người khác là thông qua tiến trình trao đổi thông tin cho nhau, nhờ sử dụng ngôn ngữ. Tuy nhiên, nghiên cứu chỉ ra rằng: chỉ có 7% những gì người ta gửi đến nhau được truyền tải thông qua chính ngôn từ. 38% thông qua âm lượng giọng nói. Khi còn bé, mỗi khi mẹ tôi lên cao giọng và nói: "Này con!", tôi biết ngay mình sắp bị phạt. 55% giao tiếp (hay nói cách khác là phần lớn nhất của giao tiếp) là thông qua tiến trình sinh lý học. Nét mặt, dáng điệu, cử động của một người trong khi đàm thoại cho ta biết nhiều thông tin hơn lời nói.

Điều này giải thích tại sao các diễn viên hài nổi tiếng chỉ cần đứng lên nói vài câu đã khiến bạn cười vỡ bụng. Vì không phải ngôn từ mà chính là cách truyền đạt thông tin (thông qua giọng nói và biểu hiện cử chỉ, nét mặt, v.v...) khiến bạn buồn cười.

Thế nên, nếu muốn tạo sự hòa hợp chỉ bằng nội dung của đàm thoại, ta đã bỏ qua những phương pháp hiệu quả nhất tạo tín hiệu tương đồng đến với não bộ của đối tượng. Một trong những cách hiệu quả nhất để có sự hòa hợp là thông qua tiến trình bắt chước hoặc tạo ra những biểu hiện giống với đối tượng. Thế nên, nếu có thể phát triển sự hòa hợp chỉ bằng lời nói, hãy nghĩ về năng lực cực kỳ to lớn của sự hòa hợp bạn có thể phát triển, đồng thời tận dụng sự kết hợp giữa lời nói và biểu hiện.

Lời nói thể hiện suy nghĩ có ý thức. Biểu hiện hình thể cho thấy phần xử lý thông tin qua tiềm thức của con người. Đó là khi não bộ có suy nghĩ: "Ồ, người này mến ta. Anh ta trông được đấy". Khi ấy, sẽ có một sự hấp dẫn to lớn, sự ràng buộc to lớn giữa hai người. Vì là tiến trình tiềm thức, nên nó hiệu quả hơn nhiều. Dù có thể bạn chưa nhận thức được nhưng mối liên hệ đã hình thành rồi.

Làm thế nào bạn bắt chước được những biểu hiện hình thể của người khác? Loại đặc điểm hình thể nào bạn có thể bắt chước? Bắt đầu với giọng nói. Bắt chước cường độ giọng nói và cách dùng từ, nhịp điệu, độ nhanh chậm, những lần ngưng lại giữa chừng, âm điệu của giọng nói. Bắt chước những lời nói hoặc từ ngữ người đó ưa dùng. Thế còn về tư thế, nhịp thở, ánh mắt, cử chỉ, nét mặt, cử động của bàn tay hoặc những cử động khác? Bất cứ khía cạnh nào của biểu hiện hình thể, từ cách người đó đứng tới cách bắt đầu câu chuyện, đều là thứ bạn có thể học được. Có thể thoạt đầu bạn thấy điều này có vẻ lố bịch.

Nhưng chuyện gì có thể xảy ra nếu bạn bắt chước mọi thứ về người khác? Bạn có biết chuyện gì sẽ xảy ra không? Đối tượng cảm giác như họ vừa tìm được một nửa của chính, một người hoàn toàn hiểu và có thể đọc được những suy nghĩ thầm kín nhất - người giống hệt như họ. Nhưng bạn không phải bắt chước toàn bộ những gì thuộc về đối tượng để tạo ra trạng thái hòa hợp. Chỉ cần bắt đầu với giọng nói hoặc cách biểu đạt nét mặt, bạn có thể biết cách xây dựng mối hòa hợp keo sơn với bất cứ ai.

Nó đòi hỏi phải rèn luyện và phát triển. Tuy nhiên, bạn có thể sử dụng nó ngay và có được kết quả như mong muốn.

Có hai điều quan trọng trong việc bắt chước: óc quan sát và tính linh hoạt. Dưới đây là một thử

nghiệm. Bạn hãy thực hiện nhé. Chọn một người bắt chước giỏi và một nhà lãnh đạo. Tưởng tượng nhà lãnh đạo kia có càng nhiều thay đổi về hình thể càng tốt trong vòng một phút hoặc hai phút. Thay đổi nét mặt tư thế, hơi thở. Thay đổi cả những điểm dễ nhận biết như cách vung tay. Thay đổi cả những chi tiết nhỏ như cách nghiêng đầu. Nếu thực hành cùng con nhỏ sẽ rất thú vị: bọn trẻ sẽ thích bài tập này. Hãy so sánh những ghi nhận của bạn. Nhận xét: bạn bắt chước người ấy có tốt không. Sau đó thay đổi vị trí. Ai cũng có thể bắt chước giỏi. Nhưng hãy bắt đầu từ việc nhận ra rằng: con người sử dụng cơ thể họ theo hàng trăm cách khác nhau. Càng tinh nhạy trong việc nhận biết vị trí cơ thể họ bao nhiêu, ta càng có khả năng thành công bấy nhiêu. Thậm chí cơ hội là vô tận. Ví dụ, ở tư thế ngồi người ta có một số lượng hạn chế những cử động mà thôi. Sau nhiều lần tập luyện, thậm chí bạn có thể làm theo một cách hoàn toàn tự nhiên. Bạn sẽ hoàn toàn tự động bắt chước tư thế và biểu hiện hình thể của những người quanh bạn.

Có rất nhiều chi tiết nhỏ có thể bắt chước hiệu quả, nhưng nền tảng chính là ba hệ thống cơ bản trong việc hình dung sự vật hiện tượng. Hãy nhớ ai cũng sử dụng ba hệ thống biểu đạt này. Tuy nhiên, đa phần con người sử dụng một hệ thống nhiều hơn các hệ thống khác. Thông thường là hệ thống hình ảnh, âm thanh hoặc cảm nhận về xúc giác. Khi đã khám phá hệ thống hình dung chủ yếu của một người, bạn sẽ đơn giản hóa đáng kể tiến trình phát triển sự hòa hợp với người ấy.

"Để giao tiếp hiệu quả, nhất định phải nhìn nhận rằng: mỗi người có cách nhận thức thế giới khác nhau và sử dụng vốn hiểu biết ấy để dẫn dắt những cuộc gião tiếp của mình với người khác".

_ Anthony Robbins

Nếu hành vi và biểu hiện hình thể được thể hiện một cách ngẫu nhiên với các yếu tố rời rạc, bạn sẽ khó lòng nhận biết manh mối để sau đó kết hợp chúng với nhau. Nhưng hệ thống nhận thức giống như chìa khóa đưa ta đến những mật mã bí ẩn. Biết một sự thật có thể cho ta manh mối khai thác nhiều sự thật khác. Trong chương 8 có một loạt biểu hiện hành vi chủ yếu liên quan tới sự hình dung và nhận biết bằng trực quan. Chúng là những lời nói tâm trạng, những câu như "Tôi thích cái này" hoặc "Tôi không hình dung mình có thể làm được điều này". Thông thường tốc độ nói nhanh, hơi thở dồn dập, giọng nói có âm vực cao, giọng mũi hoặc thường là căng thẳng. Chưa hết, còn cố các biểu hiện về sự căng cơ đặc biệt là cơ vai hoặc cơ bụng. Những người có hình thức cảm nhận trực quan bộc lộ rất nhiều manh mối. Họ thường nhún vai và đầu hơi nghiêng về phía trước.

Những người nhận thức bằng âm thanh thường sử dụng những câu như: "Nghe hay đấy!" và "Chuyện đó chẳng ăn thua gì đâu". Khi nói, giọng nói họ lên bổng xuống trầm, nhịp độ luôn cân bằng, giọng nói thường rõ ràng âm vang. Hơi thở đều và sâu. Thường thở bằng cơ hoành. Các cơ căng vừa phải. Nếu cố khoanh tay trước ngực, thì đó là dấu hiệu họ đang suy tưởng bằng âm thanh. Hai vai thường thõng xuống, đầu nghiêng về một bên.

BIỂU HIỆN GIAO TIẾP

CHUNG CHUNG:	THỊ GIÁC:	THÍNH GIÁC:	XÚC GIÁC:
Tôi hiểu ý anh.	Tôi biết quan điểm của cậu rồi.	Tôi đang nghe cậu nói.	Tôi cảm thấy tôi hiểu tất cả những điều anh nói.
Tôi muốn nói vài điều với anh.	Tôi muốn nghiên cứu thêm về vấn đề này.	Tôi muốn vấn đề này rõ ràng hơn ấn tượng hơn.	Tôi muốn anh hiểu rõ vấn đề này.
Anh có hiểu tôi đang cố nói gì không?	Tôi nói khá rõ đấy chứ?	Anh thử nghe xem những lời tôi nói có đúng không?	Anh có hiểu vấn đề không?
Tôi biết điều đó đúng.	Tôi biết rõ điều đó đúng.	Thông tin này chính xác đến từng từ.	Chắc như đinh đóng cột.
Tôi không chắc về điều ấy.	Vấn đề này khá mơ hồ đối với tôi.	Chẳng tác dụng gì đâu.	Tôi không chắc mình theo kịp ý anh.
Tôi không thích những gì cậu đang làm.	Tôi không hiểu quan điểm của anh.	Nghe chẳng hấp dẫn với tôi tí nào.	Vấn đề ở chỗ những lời anh nói tôi thấy không đúng lắm.
Cuộc sống cũng tạm được.	Những cảm nhận về cuộc sống của tôi tươi đẹp và rõ ràng.	Cuộc sống là sự kết hợp tuyệt vời	Cuộc sống thật tuyệt diệu và dễ chịu biết bao.

Còn có nhiều manh mối khác. Mỗi người có biểu hiện khác nhau, thế nên cần phải quan sát kỹ. Mỗi người là một thế giới riêng bí ẩn. Nhưng khi biết được hệ thống cảm nhận chính của một người, bạn sẽ tiến một bước xa trong việc nắm bắt cách hiểu sâu sắc người ấy, chỉ cần điều chỉnh bản thân cho phù hợp với những gì người đó cảm nhận.

NHỮNG TỪ MANH MỐI.

Thị giác:

Nhìn, xem, quan sát, xuất hiện, cho thấy, hé mở, tiết lộ, mường tượng, rõ ràng, mù mờ, mơ hồ, rõ như ban ngày, nổi bật, lướt qua, hình dung, sáng tỏ, loé lên.

Thính giác:

Nghe thấy, lắng nghe, nghe như, có nhạc điệu, hòa hợp, chăm chú lắng nghe, im lặng, nghe thấy, cộng hưởng, điếc, dịu dàng, trông đánh xuôi kèn thổi ngược, hòa hợp, gợi ý, không nghe thấy, thắc mắc.

Xúc giác:

Sờ thấy, nắm bắt, nắm chặt, trượt ngã, hiểu được, tận dụng, liên lạc, ném ra, xoay chuyển khó khăn, vô cảm, cụ thể, dành dụm, không nhúc nhích, tự chủ, đáng tin cậy, chịu đựng.

Không cụ thể:

Cảm nhận, trải nghiệm, hiểu, nghĩ, học, thực hiện tiến trình, quyết định, động lực, cân nhắc, thay đổi, nhận thức, vô cảm, phân biệt, có ý thức, biết, quan niệm.

Ví dụ, một người chủ yếu thường trong tâm trạng cảm nhận thính giác. Nếu bạn cố thuyết phục họ làm một việc bằng cách yêu cầu người ấy hình dung về công việc bạn nhờ, và khi trình bày, bạn nói rất nhanh, người ấy sẽ không hiểu. Anh ta cần nghe lời bạn nói. cần nghe đề nghị của bạn và cân nhắc xem mình có bằng lòng với việc bạn đề nghị hay không. Thực tế, nhiều khi anh ta sẽ không nghe bạn nói, đơn giản chỉ bởi giọng nói của bạn đã khiến anh ta không chú ý ngay từ đầu. Người khác lại có thể trong trạng thái chủ yếu nhận thức bằng hình ảnh. Phương pháp của bạn tiếp cận với

người đó lại thông qua xúc giác bằng cách nói thật chậm về cảm nhận của bạn, cố lẽ anh ta sẽ khó chịu với giọng nói rủ rỉ và yêu cầu bạn đi thẳng vào vấn đề.

CÁCH DÙNG TỪ CHO MANH MỐI.

Từ cho manh mối (động từ, trạng từ, tính từ) dược mọi người sử dụng khi giao tiếp để biểu đạt trải nghiệm trong thâm tâm họ thông qua hình thức cảm nhận bằng hình ảnh, âm thanh và cơ quan xúc giác. Những từ được liệt kê dưới đây là một trong những từ ngữ dược sử dụng thường xuyên nhất.

Thị giác (nhìn thấy):	***Thính giác:***	***Xúc giác (cảm nhận):***
Hấp dẫn	Sự suy nghĩ sau khi hành động	Thất bại hoàn toàn
Xem ra đối với tôi	Người nói ba hoa	Tóm lại
Không chút mảy may nghi ngờ	Rõ như tiếng chuông	Có tính cách giống bố
Toàn cảnh (nhìn từ trên xuống)	Biểu đạt rõ ràng	Ghì chặt
Nhìn lướt qua	Kêu gọi	Hãy tự chủ
Vụt hiện lên	Mô tả chi tiết	Bình tĩnh
Rõ ràng	Sự quở mắng	Nền tảng vững chắc
Bi quan	Phát biểu ý kiến	Lơ lửng
Đồng thuận	Báo cáo	Nắm bắt
Nhìn xa trông rộng	Hãy lắng nghe tôi	Lấy nhiều thứ này
Phân tích vấn đề	Làm ơn lắng nghe	Giữ liên lạc với
Ý tưởng mơ hồ	Nghe nhiều ý kiến (khác nhau)	Hiểu ý nghĩa của
Vấn đề khác	Thông điệp ẩn ý	Chọc tức
Dưới ánh sáng của	Giữ mồm giữ miệng	Liên quan chặt chẽ
Đích thân	Chuyện phiếm	Dừng lại đó
Xét thấy	Điều tra	Tranh luận gay gắt
Giống như	Diễn giả chủ chốt	Chờ đó!
Gây chuyện cãi lộn	To và rõ	Dừng lại!
Hình ảnh tưởng tượng	Cung cách nói chuyện	Người nóng nảy
Bức tranh tưởng tượng	Chú ý đến	Bình tĩnh nào!
Trí nhớ	Sức mạnh của ngôn từ	Bí quyết
Mắt thường	Gừ như mèo con	Nói rõ (không úp mở)
Vẽ 1 bức tranh	Thẳng thắn	Nông nổi

Ký ức bằng hình ảnh	Buổi họp ồn ào	Giây phút kinh hoàng
Nhìn rõ	Tiến bộ	Không hiểu kịp
Đẹp như tranh vẽ	Nói rõ mục đích	Chọc tức
Thấy nó	Người ba hoa	Giật dây (nghĩa bóng)
Nhìn gần	Nói thực lòng	Sắc như dao
Nhìn xa	Im lặng	Chợt quên
Nhập nhòe	Điều chỉnh	Người hòa nhã
Nhìn mông lung	Chưa từng biết	Vừa phải
Nhắm xa	Hoàn toàn	Bắt đầu từ con số 0
Cảnh trong đường hầm	Nói lên ý kiến	Kiên cường
Nhìn cạn	Thông báo kịp thời	Huênh hoang
Lên phía trước	Gần	Gây nhiều tranh cãi
Khẳng định tốt	Từng từ	Đảo lộn
		Lén lút

Thực ra, đây không phải tiến trình gạt gẫm vì ngay sau khi bắt đầu bắt chước một người, ta thường có tình cảm với người đó. Thế nên, xin hỏi lại là phải chăng bạn đang gạt gẫm mình?

Bạn không từ bỏ tính cách của mình khi bắt chước người khác. Ta không hoàn toàn thiên về một hình thức cảm nhận nào dù đó là tưởng tượng bằng hình ảnh, âm thanh hoặc bằng xúc giác. Ai cũng nỗ lực để linh động trong cảm nhận. Việc bắt chước chỉ đơn giản tạo ra sự tương đồng về thể chất, nhằm nhân mạnh những tính chất chung của nhau mà thôi. Khi tôi bắt chước, tôi được lợi thế là cảm nhận xúc cảm trải nghiệm và suy nghĩ của người khác. Đó là bài học hữu hiệu, tốt đẹp, hiệu quả con người từng trải nghiệm để cùng chia sẻ thế giới với mọi người.

Những thành công về mặt văn hóa đối với đại chúng đều xuất phát từ tình trạng hòa hợp với các tầng lớp nhân dân. Những nguyên thủ quốc gia tài năng nhất đều nhận thức mạnh mẽ với cả ba phương pháp cảm nhận: thị giác, thính giác và xúc giác. Ta thường có xu hướng tin tưởng những người hấp dẫn ta về cả ba mặt nói trên và những người toát lên sự nhất quán: mọi tính cách của họ đều bộc lộ một thứ.

Hãy nhớ về một vị tổng thống trong lịch sử hiện đại. Hình ảnh ông trong mắt công chúng luôn là một vị tổng thống đầy quyền uy, có uy tín và có thể tạo ra sự khác biệt. Phải chăng bạn đang nghĩ tới

John Kennedy? 95% những người được tôi phỏng vấn đều trả lời như vậy. Tại sao? Có rất nhiều lý do. Nhưng ta hãy xem xét một vài lý do chính, về hình thể, bạn có thấy Kennedy hấp dẫn không?

Chắc chắn rồi. Ít ai nói rằng ông không hấp dẫn. Thế còn đứng trên quan điểm của những người thiên về nhận thức về thính giác thì sao? 95% người được hỏi đều đồng tình rằng về khía cạnh này ông cũng rất hấp dẫn. Những câu nói nổi tiếng của Kennedy như: "Đừng đòi hỏi đất nước làm gì cho bạn. Hay tự hỏi bạn đã làm gì cho đất nước?". Có làm bạn cảm động không? Ông là bậc thầy trong việc sử dụng kỹ năng giao tiếp để tác động đến quần chúng. Ông có nhất quán không? Đến đối thủ của Kennedy cũng phải trả lời "đồng ý".

Nghiên cứu về những người thành đạt chỉ ra rằng: họ có tài năng tạo ra sự hòa hợp. Họ luôn linh động và hấp dẫn theo cả ba hình thức và có thể ảnh hưởng tới số đông quần chúng. Người ủng hộ họ thuộc mọi thành phần: giáo viên, doanh nhân và các nguyên thủ quốc gia trên thế giới... Đáng mừng thay, không cần phải có tài năng thiên bẩm mới làm được điều này. Nếu bạn có thể nhìn, nghe và cảm nhận, bạn có thể tạo ra sự hòa hợp với bất cứ ai chỉ bằng cách làm đúng như người đối thoại. Hãy tìm những điểm bạn có thể bắt chước một cách kín đáo và tự nhiên. Nhưng nếu bắt chước một người mắc chứng hen suyễn hoặc co giật nặng, thay vì có được sự hòa hợp, bạn sẽ khiến người ta nghĩ bạn đang chế giễu họ.

Bằng việc rèn luyện thường xuyên, bạn sẽ bước vào thế giới của bất cứ người nào cùng trò chuyện. Tiến trình bắt chước sẽ trở nên rất tự nhiên. Lúc đó, bạn sẽ tự động làm mà không cần phải để tâm nhiều nữa. Khi bắt đầu bắt chước hiệu quả, bạn sẽ thấy tiến trình này cho bạn nhiều hơn sự hòa thuận giữa cả hai và sự hiểu biết với người đối thoại. Vì biết cách chỉ đạo tốc độ và định hướng cho đàm thoại, bạn sẽ khiến người khác nghe theo mình. Dù giữa hai người có nhiều khác biệt cũng không sao. Nếu tạo dựng sự hòa hợp với một người, bạn có thể thay đổi hành vi của người ấy và người đó tự tìm cách hòa hợp với bạn.

Khi tạo lập mối hòa hợp với một người, bạn tạo ra mối liên hệ rõ nét đến độ gần như có thể cầm nắm được. Việc định hướng quan hệ cũng đơn giản như khi điều chỉnh tốc độ. Bạn đạt tới một thời điểm có thể bắt đầu tạo ra sự thay đổi, chứ không chỉ bắt chước theo đối tượng nữa. Đó là lúc bạn phát triển sự hòa hợp lên rất nhiều; khi bạn thay đổi, đối tượng sẽ tự động làm theo bạn. Có lẽ bạn đã trải nghiệm điều này với bạn bè; khi cùng vui chơi vào buổi đêm khuya, có lúc bạn không thấy mệt. Nhưng bạn hòa hợp đến nỗi khi người khác ngáp, bạn cũng ngáp theo. Những người bán hàng giỏi đã

làm đúng như vậy. Họ bước vào thế giới của người tiêu dùng để đạt đến sự hòa hợp. Sau đó sử dụng sự hòa hợp ấy để định hướng thói quen của người tiêu dùng.

Một vấn đề rõ ràng xuất hiện khi ta nói về sự hòa hợp theo cách hiện nay: thế nếu người kia tức tôi đến phát điên thì sao? Phải chăng ta cũng bắt chước sự điên cuồng hay cơn tức giận của đối tượng? Chắc chắn đó là một chọn lựa rồi. Tùy bạn quyết định. Tuy nhiên, trong chương kế chúng ta sẽ nói về cách phá vỡ khuôn mẫu hành vi của đối tượng. Nhất là khi người đó nổi giận hoặc tức tối. Những kiến thức của chương

sau còn chỉ ra cách làm như vậy trong thời gian ngắn. Đối với cơn giận dữ, cách tốt nhất là phá vỡ khuôn mẫu hành vi của người đang giận hơn là bắt chước hành vi của họ. Tuy nhiên, có đôi khi bằng cách bắt chước cơn giận dữ của đối tượng, bạn có thể bước vào thế giới của người ấy một cách đầy uy lực, để khi bạn bắt đầu thư giãn người ấy cũng bắt đầu thư giãn giống bạn. Hãy nhớ, sự hòa hợp không chỉ đến bằng một nụ cười. Hòa hợp có nghĩa là thích ứng.

NGÔN TỪ VÀ CHỈ HUY

Nhịp điệu ngôn từ:

- Hòa hợp về sự quả quyết

- Hòa hợp về những manh mối khi tìm hiểu

- Hòa hợp về giọng nói

- Hòa hợp về âm vực

Bắt chước:

- Nhịp thở

- Mạch đập

- Độ ẩm trên da

- Vị trí của đầu

- Biểu hiện của nét mặt

- Vị trí của lông mày

- Kích cỡ đồng tử

- Độ căng thẳng của cơ bắp

- Chuyển đổi tư thế ngồi

- Chuyển động của bàn chân

- Vị trí của cơ thể

- Tương quan về không gian

- Cử chỉ của bàn tay

- Chuyển động của cơ thể

- Tư thế ngồi

"Tôi ra lệnh cho hắn phân tích cuộc đời của con người như thể hắn đang thấy những gì phản chiếu trong gương vậy Từ cuộc sống của người khác hắn tìm ra tấm gương cho chính mình".

Terence

Đâu là chìa khóa để tạo lập sự hòa hợp? Tính linh hoạt. Hãy nhớ rào cản lớn nhất cho sự hòa hợp là nghĩ rằng người khác cũng có kiểu suy nghĩ giống bạn. Họ cũng có quan điểm cuộc sống giống y như bạn vậy. Người giỏi giao tiếp hiếm khi mắc phải lỗi này. Họ biết họ phải thay đổi cách ăn nói, âm vực giọng nói, nhịp thở, cho tới khi họ phát hiện ra một phương pháp thành công trong việc đạt được thành quả giống như người khác đã đạt được.

Nếu thất bại khi giao tiếp với một người, rất có khả năng bạn giả định rằng đối tượng chỉ là một tay ngốc "hết thuốc chữa", người đó nhất định không muốn lắng nghe bạn. Nhưng nghĩ như vậy là cách đảm bảo chắc chắn bạn sẽ không bao giờ còn có thể tạo sự hòa hợp với người đó. Tốt hơn, hãy thay đổi cách dùng từ và hành vi cho tới khi chúng phù hợp với lối quan niệm của đối tượng về thế giới bên ngoài.

Một nguyên lý cơ bản của NLP là: ý nghĩa của việc giao tiếp chính là sự đáp ứng bạn suy luận được. Trách nhiệm trong giao tiếp thuộc về bạn. Nếu đã tìm cách thuyết phục một người làm một việc, nhưng người đó không làm đúng như bạn muốn, lỗi thuộc về cách giao tiếp của bạn. Bạn không tìm được cách truyền đạt đúng thông điệp của mình.

Đây là nguyên lý quan trọng trong bất cứ việc gì. Ví dụ như dạy học chẳng hạn. Bi kịch lớn nhất trong giáo dục là: hầu hết các thầy cô giáo đều hiểu môn mình dạy. Nhưng họ lại không hiểu học trò mình. Họ không biết tiến trình xử lý thông tin của học trò. Họ không biết hệ thống nhận thức và suy tưởng của học trò. Họ không biết trong tâm trí học trò mình có những gì.

Những thầy giáo giỏi biết cách điều chỉnh tốc độ và dẫn dắt học sinh. Họ có thể tạo lập mối hòa hợp. Thế nên, thông điệp họ gửi đến học trò được tiếp nhận. Chẳng có lý do gì khiến toàn bộ giáo viên trên đời không thể cùng biết một thứ. Bằng cách học làm chủ tốc độ khi giao tiếp với học trò, bằng cách bày tỏ thông tin theo những hình thức học trò có thể tiếp nhận và xử lý hiệu quả, các thầy cô giáo sẽ thực sự thực hiện một cuộc cách mạng trong lĩnh vực giáo dục.

Vài thầy giáo cho rằng: bởi họ hiểu rõ môn mình dạy, nên khi có bất cứ rắc rối trong giao tiếp nào giữa thầy và trò đều do lỗi của trò: những học trò không thể tiếp thu những kiến thức họ truyền thụ. Nhưng thực tế, không phải *nội dung* mà là *sự đáp ứng* mới chính là ý nghĩa của giao tiếp.

Còn một cách khác để tạo dựng sự hòa hợp, những nét độc đáo giúp bạn nhận định quyết định của người khác. Chúng gọi là...

Chương 14: Nét độc đáo của tinh hoa: Các phương pháp lập trình tư tưởng

"Sử dụng đúng chìa khóa mở cánh cửa tâm hồn, đối tượng sẽ cho bạn biết không thiếu thứ gì. Sử dụng sai, bạn sẽ không được gì phần vô cùng tinh tế chính là cách sử dụng chìa khóa ấy".

_ George Bernard Shaw

Một cách hữu hiệu nhất để biết được sự đa dạng trong phản ứng của con người: trò chuyện với một nhóm người. Bạn sẽ nhận biết được ngay người ta phản ứng khác nhau như thế nào với cùng một sự việc. Khi nghe kể một câu chuyện cảm động, người này ngồi im phăng phắc. Người khác lại khóc rưng rức. Khi nghe kể một chuyện cười, người này ôm bụng cười lăn lộn. Người khác lại chẳng có biểu hiện gì. Như vậy mỗi người lắng nghe thông qua một ngôn ngữ suy tưởng khác nhau.

Vấn đề là tại sao con người lại phản ứng quá khác biệt với những sự việc giống hệt nhau như vậy. Tại sao khi nghe cùng một thông điệp, người này cảm giác hồ hởi vui vẻ, năng động hẳn lên trong lúc người khác lại chẳng phản ứng gì cả? Câu trích dẫn nói trên rất đúng. Nếu biết trò chuyện đúng cách với một người, bạn có thể biết bất cứ việc gì. Nhưng nếu trò chuyện không đúng cách bạn sẽ chẳng được gì. Một thông điệp hào hứng nhiều nhất, một ý tưởng sâu sắc nhất, một lời phê bình thông thái nhất, sẽ hoàn toàn vô nghĩa nếu người tiếp nhận không hiểu nó bằng cả trí tuệ và bằng cả cảm xúc. Đó là những chìa khóa quan trọng không chỉ để mở ra cánh cửa của nguồn năng lực cá nhân, mà còn là giải pháp cho rất nhiều các vấn đề lớn hơn con người thường phải đối mặt. Nếu muốn là tay thuyết phục đầy lão luyện, một nhà giao tiếp giỏi trong cả hai lĩnh vực kinh doanh và cuộc sống cá nhân, bạn phải biết cách tìm ra đúng giải pháp cho mình.

Con đường dẫn đến giải pháp chính là thông qua những phương pháp lập trình suy tưởng. Những tiến trình lập trình suy tưởng này là chìa khóa khám phá cách con người xử lý thông tin. Chúng là những khuôn mẫu xử lý thông tin nội tâm hữu hiệu, giúp ta quyết định chủ thể hình thành hình ảnh tưởng tượng như thế nào và chỉ đạo hành vi của mình ra sao. Cách lập trình suy nghĩ là các chương trình của trí tuệ ta sử dụng để quyết định đâu là thứ cần quan tâm. Ta bóp méo thông tin, xóa bỏ và khái quát hóa nó bởi vì trí tuệ có ý thức không thể tập trung vào quá nhiều mảng thông tin trong một thời điểm giới hạn về thời gian. Não bộ chúng ta xử lý thông tin giống hệt một máy tính. Nó thu nhận một lượng lớn dữ liệu và sắp xếp những dữ liệu ấy theo một cấu hình cụ thể, giúp chủ thể hiểu được

thông tin. Một máy tính chẳng làm được gì nếu không có phần mềm cung cấp cách thực hiện những công việc cụ thể. Phương pháp lập trình suy tưởng cũng hoạt động với cách giống hệt như vậy trong não bộ chúng ta. Chúng cung cấp cho ta một phương pháp chỉ đạo những gì ta phải quan tâm, cách hiểu những trải nghiệm và cả sự định hướng. Chúng cho ta nền tảng, giúp ta quyết định cái gì là thú vị, cái gì không, đâu là sự may mắn, đâu là lời đe dọa. Để vận hành một máy vi tính, bạn cần phải hiểu phần mềm của nó. Để giao tiếp hiệu quả với một người, ta phải hiểu cách lập trình tư tưởng của họ.

Con người có nhiều khuôn mẫu hành vi. Và họ cũng có những khuôn mẫu tổ chức các thông tin từ trải nghiệm trước đây để tạo ra những hành vi họ đang có. Chỉ cần hiểu những khuôn mẫu suy tưởng, bạn có thể có hy vọng truyền đạt thông điệp của mình đến đối tượng, dù thông điệp ấy là tìm cách thuyết phục họ mua một chiếc xe hơi hoặc muốn cho đối tượng hiểu mình thực sự quan tâm đến người ấy. Thậm chí trong những hoàn cảnh đa dạng, vẫn có một phương pháp chung giúp một người hiểu sự vật hiện tượng và sắp xếp suy tưởng của họ.

Chương trình suy tưởng đầu tiên liên quan tới việc tiến tới hoặc tránh xa một mục tiêu. Mọi hành vi của con người đều xoay quanh sự thôi thúc có được sự dễ chịu và tránh nỗi đau đớn. Ta rụt tay khỏi que diêm đang cháy để tránh bị bỏng. Ta thường ngắm buổi hoàng hôn tươi đẹp bởi ta thấy thỏai mái khi ngắm ánh sáng rực rỡ của bầu trời vào đúng thời điểm ngày chuyển sang đêm.

Điều tương tự cũng đúng với những hoạt động tham vọng to lớn hơn. Có người đi bộ cả hai ba cây số để đi làm bởi người đó thích tập thể dục. Người khác lại đi bộ bởi thấy quá ngột ngạt khi phải ngồi trong xe hơi. Người này có thể đọc những tác phẩm của các đại văn hào như Faulkner, Hemingway, v.v.

Bởi vì người đó thích văn và những suy tưởng sâu sắc của các đại văn hào ấy. Người đó tiến tới một thứ mang lại cho mình sự thỏa mãn. Người khác cũng đọc những tác phẩm giống hệt như vậy chỉ bởi vì không muốn những người xung quanh cho rằng mình là kẻ tối bụng tối dạ, kém hiểu biết. Trong trường hợp này, chủ thể không phải tìm kiếm sự thỏa mãn mà tránh khó chịu. Chủ thể tránh xa chứ không phải hướng về một thứ.

Tiến trình này không diễn ra hoàn toàn thuần túy. Ai cũng hướng tới nhiều mục tiêu và tránh xa khỏi nhiều thứ khác. Mọi người không đáp ứng theo cùng một cách đối với bất cứ kích thích nào, mặc dù mỗi người đều có một khuôn mẫu chủ đạo, một xu hướng mạnh mẽ với một chương trình suy tưởng

nhất định. Có người là những tay mạo hiểm đầy tò mò, đầy nghị lực. Họ thấy dễ chịu nhất khi hướng tới thứ gì mang lại hào hứng cho họ. Người khác lại cẩn trọng, hay nghi ngờ, và luôn có xu hướng muốn bảo vệ, che chở. Họ cho rằng thế giới này đầy rẫy những nguy hiểm. Họ thường hành động tránh xa những gì đe dọa và gây tác hại, hơn là tìm cách hướng tới những mục tiêu gây hào hứng. Để tìm ra động lực của người khác, hãy hỏi họ muốn điều gì trong một mối quan hệ: nhà cửa, xe cộ, nghề nghiệp hoặc bất cứ thứ gì khác. Họ sẽ nói với bạn thứ họ muốn hay thứ họ không muốn?

Thông tin này mang ý nghĩa gì? Nó có ý nghĩa với mọi trường hợp. Nếu là một doanh nhân đang phát triển một sản phẩm nhất định, bạn có thể phát triển nó theo hai cách: bằng cách nêu ưu điểm, hoặc bằng cách nói rằng sản phẩm ấy không có những khuyết điểm cụ thể. Bạn có thể tìm cách bán cho được thật nhiều xe hơi bằng cách nhấn mạnh rằng những chiếc xe ấy chạy nhanh, kiểu dáng đẹp... Hoặc bạn cũng có thể nhấn mạnh rằng xe của bạn không tốn xăng, không tốn quá nhiều chi phí bảo trì, hoặc chúng đặc biệt an toàn nếu có xảy ra tai nạn. Kế hoạch bán hàng bạn sử dụng nên hoàn toàn phù hợp với kế hoạch mua hàng của khách hàng. Nếu sử dụng một tiến trình suy tưởng không giống với khách hàng, rất có thể bạn sẽ mất việc. Đó là trường hợp bạn cố ép khách hàng hướng về một ưu điểm, trong lúc khách hàng chỉ muốn tránh né một vài hậu quả nhất định.

Cách lập trình suy tưởng thứ hai có liên quan tới nguyên tắc hiểu những thông tin bên ngoài và xử lý thông tin nội tâm. Hãy hỏi một người làm thế nào anh ta biết mình đã làm việc hiệu quả. Đối với một số người, manh mối đến từ bên ngoài. Sếp vỗ vai anh ta và khen anh làm việc tuyệt vời. Anh sẽ được tăng lương. Anh sẽ được thưởng lớn. Công việc của anh được nhìn nhận và cổ vũ bởi đồng nghiệp. Khi có công nhận bằng những biểu hiện bên ngoài như vậy, bạn sẽ biết mình làm tốt. Đó là nguyên tắc nhìn nhận từ bên ngoài.

Đối với người khác, manh mối đến từ nội tâm. Linh cảm cho họ biết họ làm đúng và giỏi. Nếu có nguyên tắc cảm nhận nội tâm, bạn có thể thiết kế một tòa nhà giúp bạn giành mọi giải thưởng kiến trúc từng có trên đời. Nhưng nếu bản thân không thấy nó đặc biệt, không có lời cổ vũ bên ngoài nào có thể thuyết phục được bạn rằng căn nhà đó là một thiết kế hay tốt. Ngược lại, dù có thể làm một việc khiến sếp hoặc bạn đồng nghiệp tỏ ra lạnh nhạt, nhưng nếu thấy đó là việc làm tốt, bạn sẽ tin vào phán đoán theo linh cảm hơn là đánh giá của người khác. Đó là một loại cảm nhận nội tâm.

Nhưng chuyện gì sẽ xảy ra nếu như nguyên tắc nhận thức của người đó theo chiều hướng nội tâm? Bạn sẽ thấy khó khăn khi thuyết phục anh ta bằng cách nói ông A, bà B cảm nhận ra sao. Nói thế

chẳng lay chuyển được đối tượng. Lời người khác chẳng có ý nghĩa gì với anh ta cả. Bạn chỉ có thể thuyết phục anh ta bằng cách so sánh buổi hội thảo với những thứ hấp dẫn mà anh ta từng biết. Nếu nói: "Còn nhớ loạt thuyết trình năm ngoái không? Nhớ cậu nói đó là một trải nghiệm sâu sắc nhất của cậu không? Tôi biết một thứ mang lại cho cậu cảm giác y như vậy. Nếu đồng ý, cậu sẽ thấy mình cũng có cảm giác tương tự như hồi ấy. Cậu nghĩ sao nào?". Việc bạn làm có hiệu quả không? Chắc chắn rồi. Bởi bạn nói bằng thứ ngôn ngữ của đối tượng.

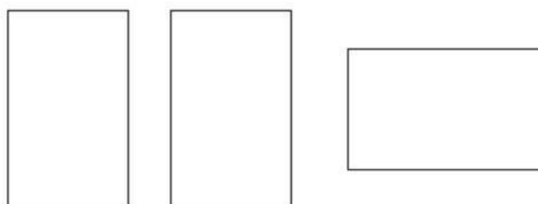
Quan trọng là ghi nhận rằng mọi hình thức xử lý suy tưởng đều liên quan tới việc nhấn mạnh nội dung. Nếu trong suốt 15 năm, bạn quen thuộc với một công việc nhất định, bạn có thể có hình thức cảm nhận nội tâm mạnh mẽ. Nhưng nếu gặp chuyện mới xảy ra, có thể bạn chưa có được hình thức suy tưởng nội tâm mạnh mẽ về tính chất đúng, sai của nội dung, hoàn cảnh. Con người có xu hướng phát triển những hình thức suy tưởng và khuôn mẫu theo thời gian. Dù một người thuận tay phải, họ vẫn sử dụng tay trái trong rất nhiều tình huống, khi tay trái hữu dụng với họ. Điều tương tự cũng đúng với lập trình suy tưởng. Bạn không cần đi một hướng duy nhất. Bạn có nhiều hướng để đi. Bạn có thể thay đổi.

Loại chương trình suy tưởng thứ ba liên quan tới tiến trình tự mình phân loại, hay phụ thuộc vào sự phân loại của người khác. Nhiều người đánh giá phản ứng của con người chủ yếu dựa vào phản ứng của riêng họ. Họ đánh giá người khác bởi những gì họ có thể làm cho bản thân và những người xung quanh. Tất nhiên, thông thường, con người không quá cực đoan. Nếu chỉ phân loại dựa vào cách đánh giá của riêng mình, bạn sẽ là kẻ tự cao, chỉ nghĩ đến mình. Nếu phân loại bằng sự đánh giá của người khác, bạn sẽ trở thành một người tử vì đạo.

Về vấn đề này, điều quan trọng là ghi nhớ: không phải tiến trình xử lý suy tưởng nào cũng cho ra kết quả giống nhau. Phải chăng con người sẽ được hưởng nhiều lợi ích hơn nếu chỉ hướng tới kết quả chứ không né tránh hậu quả? Có thể thôi. Liệu thế giới này có tốt đẹp hơn nếu ai ai cũng tìm cách làm đẹp lòng người khác thay vì luôn giữ ý chủ quan của mình? Chưa chắc. Bởi vì ta phải đối mặt với cuộc sống theo cách nói vốn có chứ không phải cách ta muốn nó phải theo mình. Có thể bạn mong con mình luôn hướng tới mục tiêu thay vì né tránh hậu quả. Nhưng nếu muốn hòa hợp với con, bạn phải tìm một phương pháp hữu hiệu với tính cách cụ thể với con mình. Không vận dụng cách mọi sự việc phải theo ý bạn muốn. Giải pháp là phải quan sát đối tượng càng cẩn trọng bao nhiêu càng tốt bấy nhiêu. Lắng nghe những gì đối tượng nói. Loại phương pháp ẩn dụ nào người ấy thường sử dụng. Những biểu hiện hình thể của đối tượng thể hiện là gì? Khi nào đối tượng tập trung và khi

nào tỏ ra chán nản? Tiến trình bộc lộ chương trình suy tưởng của con người diễn ra liên tục, dai dẳng. Không cần phải nghiên cứu quá khó nhọc mới phát hiện ra xu hướng, suy nghĩ, hành động và tình cảm của con người. Để phán đoán một người có thiên hướng phù hợp thích ứng với người khác hay chỉ thỏa mãn bản thân, hãy quan sát cách người đó chú ý đến người khác như thế nào và bao nhiêu. Khi người khác nói, họ có chăm chú lắng nghe và nét mặt bộc lộ sự quan tâm không? Hay là họ ngả người trên ghế, vẻ mặt tỏ ra chán nản và vô cảm? Ai cũng có lúc tìm cách tự thỏa mãn bản thân. Đôi lúc làm như vậy rất quan trọng. Giải pháp là bạn thường xuyên làm những gì và liệu tiến trình xếp loại đánh giá cho phép bạn tạo ra kết quả như mong muốn hay không.

Tiến trình xếp loại thứ tư liên quan tới người hòa hợp và người không hòa hợp. Hãy làm thử nghiệm sau. Nhìn ba hình vẽ dưới đây. Chúng có liên quan với nhau như thế nào. Nếu yêu cầu là mô tả mối quan hệ giữa ba hình này, bạn có thể trả lời theo nhiều cách. Bạn sẽ nói đó toàn là hình chữ nhật. Bạn cũng có thể nói đó là hình tứ giác hoặc có thể là hai hình thẳng đứng và một hình nằm ngang. Hoặc cả ba hình đều có bốn cạnh. Hoặc không hình nào giống hình nào. Hoặc một hình khác hẳn hai hình còn lại.



Tôi chắc chắn bạn còn có nhiều cách mô tả khác nữa. Những cách mô tả như vậy mang ý nghĩa gì? Chúng đều mô tả một hình nhưng từ nhiều hướng hoàn toàn khác nhau. Đó cũng là vấn đề đáng tranh luận về người hòa hợp và không hòa hợp. Tiến trình sắp xếp suy tưởng quyết định bạn xếp loại thông tin để học hỏi hiểu biết sự vật, hiện tượng... như thế nào. Có người đáp ứng với sự vật, hiện tượng từ thế giới bên ngoài bằng cách tìm ra sự đồng nhất. Họ quan sát sự vật, hiện tượng và tìm điểm chung. Họ thuộc người hòa hợp. Thế nên khi nhìn những hình vẽ trên, họ có thể nói: "Chúng đều là hình chữ nhật". Loại khác tìm sự đồng nhất, nhưng cũng chỉ ra ngoại lệ. Người ấy có thể nhìn những hình vẽ trên và bảo: "Chúng đều là hình chữ nhật, nhưng một hình nằm ngang và hai hình khác thẳng đứng".

Loại người còn lại là người không hòa hợp: người khó tính. Có hai loại người khó tính như vậy: một loại quan sát thế giới bên ngoài và tìm những điểm khác biệt giữa sự vật, hiện tượng. Người đó có thể nhìn những hình vẽ trên và bảo chúng khác nhau hoàn toàn. Quan hệ giữa chúng cũng khác nhau.

Chúng chẳng giống nhau gì cả. Một loại người không hòa hợp khác lại nhìn thấy sự khác biệt và cả những ngoại lệ. Loại người này ngược lại với những loại người hòa hợp (thường tìm điểm tương đồng nhưng cũng chỉ ra ngoại lệ): trước tiên họ tìm kiếm những điểm khác biệt. Sau đó, họ thêm vào những điểm họ cho là chung giữa các sự vật hiện tượng. Để quyết định một người là hòa hợp hay không hòa hợp, hãy hỏi người đó về môi quan hệ của bất cứ chuỗi sự kiện hoặc một loạt đồ vật. Ghi nhận trước tiên người đó tập trung vào điểm tương đồng hay khác biệt. Bạn có hình dung được cảnh người hòa hợp phải làm việc cùng người không hòa hợp, khó tính? Khi một người nói chúng giống nhau hoàn toàn, người kia sẽ nói: “Không hề. Chúng khác nhau hoàn toàn!”, người có cách phân tích dựa trên sự đồng nhất sẽ cho rằng những hình kia đều là hình chữ nhật. Cách phân tích của người không hòa hợp dựa trên sự khác biệt sẽ xăm xoi đến độ đậm của đường kẻ có thể không hoàn toàn như nhau. Hoặc ba hình nói trên có những góc cạnh không hoàn toàn giống nhau đến từng chi tiết. Vậy ai đúng? Cả hai đều đúng. Tất nhiên, mọi chuyện tùy thuộc vào nhận thức của con người. Tuy nhiên, người không hòa hợp thông thường thấy khó khăn trong việc tạo ra mối liên kết với người khác, bởi họ luôn luôn tạo ra sự khác biệt. Họ dễ dàng có được sự hòa hợp với những người cũng luôn tìm ra điểm khác biệt giống họ.

Những người không hòa hợp chỉ là thiểu số. Những cuộc khảo sát cho thấy khoảng 35% người được phỏng vấn là không hòa hợp (nếu bạn là người không hòa hợp, có thể bạn sẽ bảo rằng những cuộc khảo sát kia không chính xác). Tuy nhiên, những người không hòa hợp cực kỳ có giá trị bởi họ có xu hướng nhận ra những phần còn lại của thế giới mà người hòa hợp không nhìn nhận được. Những người không hòa hợp thông thường không có tâm hồn thi sĩ. Nhiều khi thậm chí ngay cả lúc họ hứng khởi, họ cũng tìm cách tạo ra sự không hòa hợp và tìm cách làm sao cho cơn hứng khởi giảm xuống. Nhưng sự nhạy cảm trong phân tích và phê phán của họ lại quan trọng đối với bất cứ doanh nghiệp nào.

Khuôn mẫu hòa hợp và không hòa hợp cực kỳ quan trọng bởi chúng có lợi trong nhiều lĩnh vực, thậm chí trong cả lĩnh vực dinh dưỡng. Những người hòa hợp đến cực đoan thông thường ăn thực phẩm có hại cho sức khỏe, vì họ muốn ăn những loại thực phẩm đồng nhất. Họ không muốn ăn táo hoặc mận. Họ không thích những loại thức ăn phong phú. Thay vào đó, họ ăn nhiều thực phẩm có hại như thức ăn nhanh chẳng hạn vì cách chế biến chúng không thay đổi. Có thể thức ăn đó không tốt, nhưng nó làm cho tâm hồn của những người hòa hợp không thích thay đổi thấy hài lòng.

Liệu bạn có sử dụng một phương pháp thuyết phục với cả người hòa hợp và không hòa hợp không?

Liệu bạn có muốn họ cùng làm một công việc không? Liệu bạn có đối xử với 2 đứa trẻ với sự hòa hợp khác nhau trong cùng một cách hay không? Chắc chắn là không rồi. Không thể nói rằng những cách lập trình suy tưởng này là không thể thay đổi. Con người không thể giống với những tác nhân thí nghiệm của nhà bác học Pavlov. Con người có thể thay đổi chương trình suy tưởng của mình ở một mức độ nhất định. Nhưng chuyện đó chỉ xảy ra nếu có ai đó nói với họ bằng thứ ngôn ngữ của chính họ về cách thức thay đổi. cần có nỗ lực to lớn và cả sự kiên nhẫn cả đời để biến đổi một người trước nay không hòa hợp thành người hòa hợp. Tuy nhiên, ta có thể giúp người đó rất nhiều trong tiến trình thay đổi và làm cho họ trở nên bớt khó chịu và cố chấp hơn. Đó là một trong những bí quyết để sống hòa hợp với những người mang tính cách khác với bạn. Mặt khác, người hòa hợp cũng cần phải tìm sự khác biệt bởi họ hay có xu hướng khái quát hóa. Sẽ là hữu dụng đối với những người an phận khi nhìn ra sự khác biệt giữa tuần này với tuần trước, sự khác biệt giữa những thành phố họ đã từng ghé thăm (thay vì nói Los Angeles giống hệt New York). Họ cũng nên tập trung một chút vào những mặt khác biệt, đó chính là thứ gia vị cho cuộc sống hàng ngày.

Liệu một người hòa hợp và một người không hòa hợp có thể sống hạnh phúc cùng nhau? Tất nhiên là có miễn là họ hiểu nhau! Có nghĩa khi sự khác biệt nảy sinh, họ chỉ cần nhìn nhận rằng đối tượng không phải là người xấu hoặc sai trái. Chẳng qua đối tượng chỉ nhìn nhận sự việc theo cách khác với mình mà thôi. Ta cũng không cần phải hoàn toàn giống nhau mới có được cảnh cơm lành canh ngọt. Điều nhất thiết cần là phải nhớ cách nhận thức sự vật, hiện tượng của cả hai và biết cách tôn trọng và đề cao lẫn nhau.

Tiến trình lập trình tư tưởng kế tiếp liên quan tới việc thuyết phục ai đó làm việc gì. Kế hoạch của người thuyết phục gồm hai phần. Để tìm ra điều gì luôn thuyết phục được một người, bạn trước hết phải tìm ra những hình thức cơ bản trong cảm nhận người đó cần để tin chắc vào một ý tưởng hay một vấn đề. Sau đó bạn nhất định phải khám phá cách người đó thường xuyên tiếp nhận những kích thích ấy, trước khi được thuyết phục hoàn toàn. Để khám phá tiến trình suy tưởng của người được thuyết phục, hãy hỏi: “Sao bạn biết khi nào ông X làm tốt công việc của mình?”. Bạn có cần: a) quan sát hoặc theo dõi ông ta thực hiện công việc đó. b) nghe ngóng xem ông ta làm công việc tốt đến mức độ nào. c) cùng làm việc với ông ta. Hoặc d) đã biết trước về khả năng của ông ta?”. Câu trả lời: có thể là kết hợp của bốn mục trên. Có thể bạn tin ai đó làm việc tốt khi bạn đã biết người đó từng hoàn thành xuất sắc một công việc trước đây, hoặc khi người khác khen ngợi rằng người đó làm tốt. Câu hỏi kế tiếp sẽ là: “Người đó có tỏ ra mình làm tốt thường xuyên trước khi bạn nhìn nhận rằng ông ta làm tốt không?”. Có bốn câu trả lời có thể đáp ứng câu hỏi trên: a) ngay lập tức (ví dụ nếu ông ta bộc

lộ khả năng thực hiện tốt công việc trước đây và bạn tin ngay). Nhiều lần (hai hoặc hơn nữa), c) qua thời gian (ví dụ vài tuần hoặc một tháng, một năm), d) ông ta liên tục chứng tỏ mình làm tốt. Trong trường hợp cuối cùng, mỗi khi cố việc được giao người đó đều hoàn thành tốt.

Nếu là chủ một doanh nghiệp, một trong những trạng thái tốt nhất có giữa mình với những nhân viên chủ chốt là sự tin tưởng và hòa hợp. Nếu biết quan tâm tới họ, họ sẽ làm việc chăm chỉ hơn và tốt hơn vì bạn. Nếu không tin bạn, họ sẽ không hết lòng vì bạn. Nhưng để có được trạng thái tin tưởng và hòa hợp như vậy, yêu cầu bạn phải quan tâm tới nhu cầu khác nhau, những nhân viên mang tính cách khác nhau. Có người sẽ tạo dựng một quan hệ tình cảm và duy trì quan hệ ấy. Khi những nhân viên chủ chốt biết được bạn công bằng và quan tâm đến họ, bạn sẽ thiết lập một mối ràng buộc chặt chẽ. Mối liên hệ chặt chẽ ấy sẽ tồn tại lâu dài. Chỉ khi nào bạn phản lại lòng tin của họ, họ mới thôi tin tưởng.

Điều này không đúng hoàn toàn với tất cả nhân loại. Nhiều nhân viên cần nhiều hơn thế. Ví dụ một lời nói tử tế, một tuyên bố tán thành ý kiến của họ, một biểu hiện của sự hỗ trợ từ đội ngũ những người làm cùng cơ quan. Hoặc một nhiệm vụ quan trọng để họ hoàn thành xuất sắc. Những nhân viên ấy có thể trung thành và có tài năng. Nhưng họ cần thấy biểu hiện rõ ràng hơn từ bạn. Họ cần bằng chứng nhiều hơn để chứng minh sự liên kết chặt chẽ giữa họ và bạn vẫn được duy trì. Với một số người, nếu bạn một lần có thể chứng minh tình cảm của mình với người ấy, bạn đã chứng minh một lần cho mãi mãi. Với người khác, ngày nào bạn cũng phải chứng minh tình cảm của mình. Giá trị của việc hiểu tiến trình lập trình tư tưởng chính là chúng cho bạn một kế hoạch để thuyết phục một người nhất định. Bạn đã biết trước cần phải làm gì mới thuyết phục được người ấy và bạn sẽ không tức giận đối với người bắt buộc bạn phải bày tỏ tình cảm hằng ngày. Bạn đã đoán trước được hành vi của người ấy.

Một mẫu tiến trình lập trình tư tưởng nữa là khả năng khác với nhu cầu. Hãy hỏi một người lý do tại sao người đó làm việc cho công ty hiện tại. Tại sao người ấy mua chiếc xe và ngôi nhà hiện đang sử dụng. Có nhiều người làm việc chủ yếu bởi phải đáp ứng những nhu cầu cần thiết chứ không phải họ thích làm việc. Họ làm vì họ bắt buộc phải làm. Họ không hành động vì cơ hội. Họ không tìm kiếm những khả năng vô tận để trải nghiệm. Mỗi khi cần một công việc, một ngôi nhà, xe hơi hoặc thậm chí một mối qua hệ mới, họ liền đi tìm và chấp nhận bất cứ thứ gì sẵn có.

Những người khác lại thấy hào hứng trong việc tìm cơ hội. Họ không thích những việc họ bắt buộc

phải làm. Họ thích làm những việc họ muốn làm hơn. Họ tìm kiếm cơ hội, trải nghiệm và lựa chọn những đường đi khác nhau. Những người hành động vì nhu cầu thiết yếu quan tâm tới những gì đã họ biết và tới những gì mang lại sự an toàn cho họ. Người năng động với khả năng và cơ hội sẵn có sẽ quan tâm và hứng thú với những gì họ chưa biết. Họ muốn biết điều gì sẽ tham gia vào tiến trình công việc của họ. Đâu là cơ hội để họ thăng tiến.

Nếu là ông chủ, bạn muốn tuyển dụng loại người nào? Người này sẽ trả lời: "Người luôn năng động tìm kiếm cơ hội". Suy cho cùng một viễn cảnh phong phú tiềm tàng sẽ làm cuộc sống chúng ta phong phú hơn. Hầu hết chúng ta (thậm chí rất nhiều người thuộc nhóm hành động vì nhu cầu thiết yếu) sẽ ủng hộ những tính cách cởi mở, với những hướng đi mới mẻ.

Trong thực tế, như vậy có nghĩa không phải không độc đáo. Có những công việc đòi hỏi phải chú ý tới từng chi tiết, phải có tính kiên định và nhất quán. Ví dụ, bạn là thanh tra chất lượng của một nhà máy sản xuất ô tô. Ý thức về cơ hội không có gì đáng chê trách. Tuy nhiên, điều bạn cần nhiều nhất là ý thức về những gì thiết yếu. Bạn cần phải biết chính xác đâu là điều cần phải có, và phải thấy rõ nó được thực hiện như thế nào. Người năng động với cơ hội có lẽ sẽ không thích loại công việc như vậy. Những người làm việc bởi nhu cầu thiết yếu sẽ thấy hoàn toàn thoải mái với công việc này. Có loại công việc đòi hỏi những đức tính kiên định. Chúng luôn chờ đợi người có tính cách đặc biệt ổn định. Khi tuyển dụng nhân viên vào những vị trí ấy, bạn cần những người chịu gắn bó với công việc lâu dài. Người luôn năng động với cơ hội sẽ tìm kiếm những lựa chọn mới, thử thách mới và các công ty mới. Nếu tìm được một việc làm khác có viễn cảnh tốt đẹp hơn, đó sẽ là cơ hội tốt để anh ta kiếm việc làm khác và rời bỏ công ty của bạn. Chuyện như vậy sẽ không xảy ra với một người cần cù và làm việc vì lưu tâm đến những nhu cầu thiết yếu. Người này chịu làm việc khi cần việc. Anh ta sẽ gắn bó với công việc bởi làm việc là điều không thể thiếu trong cuộc sống. Rất nhiều công việc đòi hỏi người mơ mộng, thích phiêu lưu, biết chấp nhận mạo hiểm và tin vào cơ hội. Nếu công ty bạn dự định phát triển trong một lĩnh vực hoàn toàn mới, bạn sẽ muốn tuyển dụng người thích cơ hội. Đồng thời, cũng có những công việc đánh giá cao tính vững vàng, kiên định và mức độ gắn bó lâu dài với công việc ấy. Với những công việc như vậy, bạn cần một người hành động bởi nhu cầu. Điều quan trọng không kém là biết tiến trình suy tưởng của bản thân bạn là gì để nếu có khi nào tìm việc, bạn sẽ chọn được một vị trí hỗ trợ cho những nhu cầu của mình.

Nếu muốn sử dụng đúng khả năng của nhân viên mình, hoặc con em, hoặc người làm việc dưới quyền, hãy tìm ra phong cách làm việc của họ. Đó là những phương pháp làm việc khiến họ thể hiện

hết tài năng. Có đôi khi, bạn sẽ thấy có một nhân viên rất thông minh nhưng luôn là cái gai trong mắt người khác. Hắn luôn làm làm mọi việc theo ý hắn. Có vẻ người như vậy không thích làm thuê. Hắn sẽ muốn điều hành doanh nghiệp của riêng mình. Sớm muộn gì hắn cũng làm như vậy, nếu bạn không cho hắn một con đường để bộc lộ tài năng. Nếu có một nhân viên tài năng với tính cách như thế, bạn nên tìm cách làm tăng tối đa những khả năng của nhân viên ấy và cho người ấy được quyền tự do càng nhiều càng tốt. Nếu bắt buộc hắn phải làm việc trong nhóm, hắn sẽ khiến mọi người khó chịu. Hãy cho hắn được độc lập, hắn sẽ chứng minh khả năng của mình là vô giá. Đó chính là khái niệm mới về tài lãnh đạo và kinh doanh.

Bạn có bao giờ nghe đến ý tưởng là: ai cũng có một mức độ bất tài nhất định. Nguyên nhân dẫn đến tình cảnh như vậy chính bởi các ông chủ không nhạy cảm với phong cách làm việc của nhân viên. Có người làm việc xuất sắc trong không khí hợp tác. Họ tiến bộ rất nhiều nếu tiếp thu được các ý kiến phản hồi và có giao tiếp. Liệu bạn có tưởng thưởng cho việc làm tốt của họ bằng cách cho họ quyền được độc lập và khám phá tự do trong một dự án mới? Bạn sẽ không làm như vậy nếu muốn tận dụng tối đa tài năng của họ. Nói thế không có nghĩa bạn không cho người đó cơ hội thăng tiến. Tuy nhiên, bạn cần cho họ cơ hội thăng tiến và những trải nghiệm công việc mới để làm sao họ phát huy hết khả năng của mình, không bộc lộ những điểm yếu kém nhất của mình.

Những người không giống với hai loại trên sẽ muốn vừa là thành viên của một đội, vừa cần được tự quản công việc của chính mình. Ở bất cứ doanh nghiệp nào cũng có đủ loại công việc dành cho ba loại người nói trên. Chìa khóa là phải nhạy bén và sắc sảo để biết nhân viên làm việc như thế nào, nhằm phát huy được hết năng lực của họ. Sau đó, tìm cho họ một công việc thích hợp để họ ngày càng tiến bộ hơn.

Suy ngẫm về rắc rối trong giao tiếp từng gặp phải, có lẽ bạn sẽ nhận ra rằng việc hiểu tiến trình suy tưởng của người khác sẽ giúp bạn điều chỉnh các cuộc đàm thoại, để rắc rối ấy không còn nữa. Hãy nhớ một cơn phẫn nộ bạn từng có trong đời, người bạn yêu quý lại không cảm nhận được tình cảm của bạn. Người bạn cùng làm việc lại chỉ muốn chọc tức bạn. Hoặc ai đó được bạn hết lòng giúp đỡ nhưng lại tỏ ra thờ ơ. Điều bạn cần là nhận biết tiến trình suy tưởng, nhận biết việc mình đang làm, biết việc người khác đang làm. Giả sử bạn cần làm rõ quan hệ tình cảm của bạn có còn nồng thắm và người yêu bạn có cần đến nó nữa hay không? Hoặc bạn nỗ lực cho thấy nét tương đồng của các sự kiện, trong lúc cấp trên chỉ muốn bạn trình bày sự kiện theo cách tìm sự khác biệt giữa chúng? Hoặc

bạn muốn cảnh báo về một việc ai đó cần tránh nhưng người đó chỉ quan tâm và muốn nghe những gì khiến người đó tiếp tục tiến hành công việc.

Khi bạn nói với cách không phù hợp, thông điệp sẽ bị hiểu sai. Đó là rắc rối lớn giữa cha mẹ và con cái. Giữa giám đốc và nhân viên. Trước đây nhiều người không phát triển sự sắc sảo để công nhận và xác định những tiến trình cơ bản người khác sử dụng khi suy tưởng. Khi không thể truyền đạt thông điệp của mình đến người khác, ta không cần phải thay đổi nội dung thông điệp.

Ta chỉ cần phát triển sự linh hoạt để thay đổi hình thức thông điệp ấy sao cho phù hợp với sự lập trình tư tưởng của người cần biết thông tin.

Nguyên tắc xếp loại chương trình suy tưởng mà chúng ta đang bàn rất quan trọng và có tác dụng mạnh mẽ. Tuy nhiên, cực kỳ quan trọng là phải ghi nhớ số những chương trình suy tưởng. Vốn hiểu biết của mỗi người chỉ giới hạn bởi sự nhạy bén; ý thức và óc tưởng tượng của con người không phải vô tận. Một trong những chìa khóa đến với thành công ở bất cứ lĩnh vực nào là khả năng hình thành những nét độc đáo mới. Chương trình suy tưởng cho bạn công cụ đoán biết những nét độc đáo quan trọng để quyết định đối xử với mọi người như thế nào. Bạn không bị giới hạn bởi những chương trình suy tưởng được bàn trong sách. Hãy nghiên cứu về khả năng và cơ hội. Không ngừng phán đoán và xác định tính cách những người quanh bạn. Ghi chú những khuôn mẫu cụ thể của họ trong cách nhận biết thế giới bên ngoài và phân tích, nhằm tìm ra những khuôn mẫu tương đồng. Thông qua tiến trình này, bạn có thể phát triển một loạt các phương pháp phân biệt tính cách con người, mang lại cho bạn sức mạnh việc tìm cách giao tiếp hiệu quả với đủ loại người trong cuộc sống.

Ví dụ, có những người chủ yếu được xếp vào loại giàu tình cảm. Người khác lại được xếp vào loại có ý tưởng logic. Liệu bạn có thuyết phục họ với cùng một cách không? Chắc chắn là không rồi. Có người quyết định chỉ dựa trên những con số và dữ liệu cụ thể. Trước tiên, họ cần phải biết những phần cụ thể nào sẽ cho kết quả như mong muốn.

Sau đó mới nghĩ về bức tranh toàn diện. Người khác chỉ tin nếu như ngay từ đầu họ có được khái niệm và ý tưởng tổng quát. Có những người xếp loại sự vật hiện tượng bằng thức ăn, thực phẩm. Hầu như bất cứ thứ gì họ nghĩ cũng được đánh giá với những thuật ngữ từ thực phẩm. Hãy hỏi đường đến một nơi nhất định mà xem, họ sẽ nói: “Đi thẳng cho tới khi đến nhà hàng hamburger đầu tiên. Sau đó rẽ trái và tiếp tục đi cho tới khi nào thấy nhà hàng McDonald phía bên tay phải. Tiếp tục rẽ phải đi cho tới khi nào thấy nhà hàng gà rán Kentucky. Tòa nhà bạn cần tìm màu socola sữa cách đó vài

căn". Hãy thử hỏi về một cuốn phim họ đã xem. Ngay lập tức, họ kể trong phim cố cảnh một nhà hàng bán thức ăn nhanh tồi tệ như thế nào. Hay về đám cưới chẳng hạn. Họ sẽ nói bánh cưới mùi vị ra sao. Người thích xếp loại chủ yếu bởi những gì mình quan sát từ người khác sẽ chủ yếu bàn về những nhân vật có mặt trong đám cưới hoặc những nhân vật trong phim. Người chủ yếu quan tâm tới hành động sẽ nói về những gì thực sự xảy ra ở đám cưới, những gì thực sự xảy ra trong phim, v.v...

Một vấn đề khác chương trình suy tưởng đặt ra cho ta là: *khuôn mẫu cân bằng*. Ai cũng có kế hoạch riêng cho mình khi sử dụng chương trình suy tưởng. Ta thường thiên về một vài chương trình suy tưởng nhất định. Người khác lại có xu hướng coi trọng những chương trình suy tưởng loại khác. Nhưng không có gì là cố định cả. Bởi bạn quyết định tìm cho mình một cảm giác tâm trạng tốt, bạn có thể chọn áp dụng những chương trình suy tưởng trợ lực, không cản trở bạn. Những gì chương trình suy tưởng làm là chỉ dẫn cho não bộ nên xóa bỏ những thông tin nào. Ví dụ, nếu là người luôn hướng về mục tiêu, bạn sẽ xóa những thông tin đưa bạn xa dần mục tiêu ấy. Nếu là người luôn tránh né hậu quả, bạn sẽ xóa bỏ những thông tin thúc đẩy bạn hướng tới. Để thay đổi chương trình suy tưởng, chỉ cần ý thức về những thông tin bình thường hay bị xóa đi. Và bắt đầu tập trung chú ý vào chúng.

Đừng mắc sai lầm khi làm bản thân rối trí để cư xử và làm đúng như người khác. Bạn nói: "Em biết thằng Joe không. Nó đã làm việc A, B và C nên nó thành công". Bạn không biết Joe. Bạn chỉ nghe nói về anh ta qua những việc anh ta làm. Nhưng anh ta làm gì không quan trọng bằng việc bạn đang làm. Nếu ai đó có xu hướng tránh xa hậu quả, có thể đó là khuôn mẫu hành vi của người ấy. Nếu không thích nó, bạn có thể thay đổi. Thực tế chẳng có lý gì khiến bạn không thể thay đổi. Bạn đã có năng lực thay đổi cho mình, vấn đề duy nhất là liệu bạn có đủ lý do để sử dụng kiến thức của mình hay không? Có hai cách để thay đổi chương trình suy tưởng. Một là thông qua các sự kiện cảm xúc đáng chú ý: SEE (Significant Emotional Events). Nếu quan sát cha mẹ mình thường xuyên muốn tránh xa hậu quả và vì thế không bao giờ phát huy hết năng lực của mình, những gì bạn thấy sẽ ảnh hưởng tới cách lập trình suy tưởng của bạn. Nếu được xếp vào loại chỉ hành động vì những nhu cầu thiết yếu và bỏ qua những cơ hội nghề nghiệp lớn khi công ty tìm kiếm người năng động luôn biết nắm bắt cơ hội, bạn sẽ bị sốc khi thay đổi lối suy nghĩ. Nhưng nếu có xu hướng tiến tới mục tiêu và sau đó thấy mình bị lợi dụng trong một mưu đồ đầu tư bất lương với vẻ ngoài hào nhóang, trải nghiệm ấy có thể ảnh hưởng đến cách bạn nhìn nhận lời đề nghị kế tiếp đến với mình.

Cách khác để thay đổi là quyết định một cách có ý thức rằng mình nên thay đổi. Hầu hết chúng ta

không bao giờ có ý tưởng về việc phải chọn chương trình suy tưởng nào. Nhận thức chính xác là thứ ta đang làm để mang lại cơ hội được có quyết định mới và như vậy để thay đổi. Ví dụ, biết mình có xu hướng mạnh mẽ là tránh hậu quả, bạn sẽ cảm giác thế nào? Chắc chắn có những thứ bạn muốn tránh xa. Nếu ta chạm tay vào một bàn ủi nóng bỏng, ta thường muốn rụt tay lại. Nhưng chẳng lẽ không có những mục tiêu khiến bạn thực sự muốn vươn lên để đạt lấy? Chả lẽ bạn không hề nỗ lực để đạt tới một mục đích nào? Phải chăng những nguyên thủ quốc gia vĩ đại nhất và những người thành đạt nhất luôn hướng tới mục tiêu, không tránh né hậu quả? Thế nên, có lẽ bạn cần cố gắng hơn một chút. Hãy bắt đầu nghĩ về những mục tiêu hấp dẫn đối với bạn, và năng động vươn lên đạt tới những mục tiêu ấy.

Cuối cùng, hãy suy ngẫm về chương trình suy tưởng ở mức độ cao hơn với tầm ảnh hưởng rộng lớn hơn. Các quốc gia có chương trình suy tưởng riêng của mình không? Quốc gia nào cũng có chương trình hành động riêng. Thế nên, họ phải có chương trình suy tưởng. Dân chúng có những hành động chung liên tục thể hiện hình thành một khuôn mẫu dựa vào chương trình suy tưởng của các nhà lãnh đạo quốc gia ấy. Nói chung Hoa Kỳ có một nền văn hóa luôn hướng tới những mục tiêu nhất định. Hãy nhớ kỳ tranh cử của Reagan. Đối thủ của ông là Mondale có chương trình suy tưởng như thế nào? Nhiều người cho rằng ông ta luôn tránh né hậu quả. Ông ta chỉ nói về những hậu quả và tương lai ảm đạm. Rằng Reagan nói không đúng sự thật. Ông ta còn nói sẽ tăng thuế nữa. Ông tuyên bố: "Phải nói rằng hoặc chúng ta tăng thuế. Hoặc nếu không thảm họa chắc chắn sẽ xảy ra". Tôi không nói Mondale đúng hay sai. Tôi chỉ ghi nhận khuôn mẫu suy tưởng của ông ta. Ronald Reagan chỉ trình bày những ghi nhận tích cực. Nhiều người cho rằng Mondale chỉ quan tâm tới những vấn đề u ám. Những lời ông nói đáng để chúng ta lưu tâm. Có rất nhiều vấn đề nổi cộm mà nước Mỹ đang cần phải đối mặt. Nhưng ở khía cạnh xúc cảm (nơi các chính trị gia cần phải lưu tâm), chương trình suy tưởng của Reagan phù hợp với tâm lý chung của dân Mỹ hơn nhiều.

Cũng giống như nhiều vấn đề khác được bàn ở chương này, các chương trình suy tưởng cần phải được sử dụng ở hai mức độ. Mức độ thứ nhất: là một công cụ để đánh giá và dẫn dắt tiến trình giao tiếp của ta với mọi người. Chỉ cần dựa vào biểu hiện hình thể của một người ta sẽ biết được vô số câu chuyện về họ. Tiến trình suy tưởng của người ấy cũng sẽ phát biểu hùng hồn về thứ mang lại động lực cho người ấy, và thứ khiến người ấy sợ hãi, lánh xa. Mức độ thứ hai: nó là công cụ hữu hiệu trong tiến trình thay đổi tính cách ở người. Hãy nhớ bản chất của con người không giống như hành vi biểu hiện bên ngoài. Nếu đang có xu hướng thực hiện những chương trình suy tưởng chỉ mang đến thất bại, bạn chỉ cần thay đổi nó. Các chương trình suy tưởng cho ta một trong những công cụ hữu

hiệu nhất để tự đánh giá và tự thay đổi. Chúng cho ta những chìa khóa mở ra những giải pháp giúp ta sử dụng những công cụ giao tiếp hiệu quả nhất từng có.

Trong chương tiếp theo chúng ta sẽ bàn về những công cụ giao tiếp vô giá.

Chương 15: Cách kiểm soát và kiềm chế đối kháng, đồng thời giải quyết rắc rối

"Ta có thể đứngyên giữa dòng nước chảy xiết, nhưng không thể đứng yên giữa dòng đời xuôi ngược".

_ *Ngạn ngữ Nhật Bản*

Những chương trước đã bàn về cách học hỏi bắt chước, đoán biết những khuôn mẫu hành vi giúp quyết định hành động nhằm tạo kết quả như mong muốn, định hướng cho hành động của chính mình nhằm tự chủ trong cuộc sống. Cơ bản là bạn không cần phải chọn cho mình hành vi thích hợp bằng cách thử và sai. Bạn hoàn toàn có thể chủ động trong quá trình học hỏi nếu biết cách điều khiển não bộ hiệu quả nhất.

Khi quan hệ với mọi người, việc thử và sai là điều không thể tránh khỏi. Ta không thể định hướng cho hành vi người khác với tcíc độ, sự hiệu quả và khả năng chắc chắn có được kết quả như mong muốn; giống như khi ta kiểm soát hành vi của chính mình. Nhưng chìa khóa đưa ta đến với thành công cá nhân, biết cách thúc đẩy nhanh tiến trình định hướng hành vi cho người khác là phát triển sự hòa hợp, hiểu rõ về cách lập trình tư tưởng, biết đánh giá người khác để có thể quan hệ với họ; đạt hiệu quả khi sử dụng lối suy nghĩ và ngôn từ của họ. Chương này bàn về cách thử và sai. Một cách con người sử dụng trong giao tiếp từ nhiều đời nay. Những kiến thức trong chương này giúp bạn đẩy nhanh tiến trình khám phá bằng cách biết kiểm soát sự đối kháng và giải quyết các rắc rối.

Từ quan trọng nhất trong nửa đầu của cuốn sách này là "bắt chước". Khả năng bắt chước giỏi là cực kỳ quan trọng để học hỏi nhanh và tạo ra kết quả như mong muốn. Từ quan trọng của nửa sau cuốn sách là *tính linh hoạt* - một thứ mà những người giao tiếp hiệu quả đều có. Họ biết cách đánh giá người khác và liên tục thay đổi hành vi của chính mình (cả biểu hiện cử chỉ cũng như lời nói) cho tới khi họ có được thứ mình muốn. Cách duy nhất để giao tiếp hiệu quả là bắt đầu với ý thức khiêm tốn và sẵn sàng thay đổi. Ta không thể giao tiếp bằng sức mạnh hoặc ý chí. Ta không thể thúc ép người khác hiểu quan điểm của ta. Ta chỉ có thể giao tiếp với họ bằng tính linh hoạt được vận dụng có chủ đích, hiệu quả và kiên định.

Thông thường, khả năng linh hoạt không thuộc năng khiếu bẩm sinh. Nhiều người trong chúng ta luôn theo những khuôn mẫu cứng nhắc. Có người luôn chắc chắn mình đúng về một lĩnh vực nhất

định. Ta luôn cho rằng chỉ cần nỗ lực lặp đi lặp lại một vài tiến trình sẽ dẫn đến thành công. Khả năng trong hành động luôn có sự kết hợp của bản ngã và quán tính. Nhiều lúc cách dễ dàng nhất lại chính là cách ta đã làm trước đây. Nhưng chọn việc dễ dàng nhất để làm thông thường là giải pháp tồi tệ nhất. Trong chương này, ta sẽ tìm những phương cách thay đổi định hướng, phá vỡ các khuôn mẫu cũ, dẫn dắt những cuộc giao tiếp đi theo một hướng khác và tìm ra hướng đi có lợi trong giai đoạn chuyển tiếp. Như nhà thơ đầy bí ẩn William Blake từng nói: “Người không bao giờ thay đổi chính kiến cũng như vũng nước tù đọng, và tâm trí chỉ có những ý tưởng nửa vời”. Người không bao giờ thay đổi khuôn mẫu giao tiếp cũng sẽ thấy mình trong vũng lầy nguy hiểm không kém.

Trong một hệ thống, cỗ máy nào có nhiều khả năng lựa chọn nhất, cơ động nhất, sẽ hoạt động hiệu quả nhất. Ở người cũng tương tự mà thôi. Chìa khóa cho cuộc sống chúng ta là cởi mở với cơ hội và đường đi đến với tương lai. Cố gắng tìm ra càng nhiều giải pháp, càng tận dụng các phương pháp giải quyết khác nhau sẽ càng hiệu quả hơn khi giải quyết rắc rối. Nếu chỉ thực hiện một loại chương trình, đi theo một tiến trình, bạn chỉ hoạt động hiệu quả như một chiếc xe hơi chỉ chạy với một tốc độ.

Hầu hết chúng ta đều cho rằng muốn giải quyết bất đồng cần phải biết tranh cãi quyết liệt. Ta cãi xối xả cho tới khi có được thứ mình muốn. Cách đối đầu hiệu quả sẽ tao nhã hơn. Ví dụ như môn võ thuật của phương Đông: Aikido. Người ta không đạt tới mục đích bằng sức mạnh mà bằng cách tái định hướng cho sức mạnh ấy. Không dùng vũ lực để đối phó với vũ lực, mà điều chỉnh bản thân để có năng lực chèo lái và dẫn dụ vũ lực đi theo một hướng khác.

Hãy nhớ, không hề có thứ gì gọi là chống đối. Chỉ có những người giao tiếp không biết cách linh động. Họ luôn lao về những hướng sai lầm trong những thời điểm không thích hợp. Giống như một bậc thầy Aikido, một người giao tiếp giỏi thay vì chống lại quan điểm của người khác, sẽ linh hoạt và đủ mạnh mẽ để cảm nhận được nguy cơ đối kháng, tìm ra những điểm tương đồng, điều chỉnh bản thân theo những vấn đề có thể thỏa thuận. Sau đó lèo lái cuộc giao tiếp đi theo một hướng khác, một hướng đúng như ý anh ta muốn.

“Chiến binh giỏi nhất không tấn công.

Người lính cừ khôi thành công không cần bạo lực.

Kẻ chinh phục vĩ đại nhất sẽ thắng không cần phải đấu tranh.

Người quản lý thành công nhất lãnh đạo nhưng không độc tài.

Đó là tính ôn hòa đầy thông minh.

Đó cũng là cách làm thầy người khác".

_ ***Lão Tử****, Tam tự kinh.*

Điều quan trọng là phải nhớ rằng có những ngôn từ nhất định tạo ra sự kháng cự và rắc rối. Những nguyên thủ quốc gia tài ba và những nhà giao tiếp giỏi nhận ra điều này và luôn chú tâm tới ngôn từ mình sử dụng, cũng như hậu quả của lời ăn tiếng nói. Trong cuốn tự truyện về cuộc đời mình, Benjamin Franklin nói về chiến lược giao tiếp của ông và cách duy trì sự hòa hợp như sau: "Tôi rèn luyện một thói quen bộc lộ suy nghĩ của mình với những ngôn từ khiêm tốn nhất. Một khi tôi biểu đạt một ý kiến có thể gây tranh cãi hay phản đối, tôi không bao giờ dùng những từ ngữ mập mờ, khẳng định, hoặc những từ ngữ khác quá chắc chắn về ý tưởng của mình. Ngược lại, tôi nói rằng tôi nhận thức và hiểu được sự việc sẽ đi đến đâu. Hoặc nếu tôi không lầm, nó sẽ dẫn đến những khả năng nào. Đó là thói quen tôi tin rằng mang lại lợi ích to lớn cho tôi, mỗi khi tôi có dịp trình bày quan điểm của mình và thuyết phục người khác đồng tình trong những trường hợp tôi cần phải đạt tới một số mục tiêu nhất định".

Từ rất lâu rồi, Benjamin Franklin đã biết thuyết phục bằng cách nhất định không tạo ra sự đối kháng với những đề xuất của ông bằng cách không dùng những từ gợi cho đối tượng nhớ đến những phản ứng tiêu cực. Ví dụ, từ ***nhưng.*** Khi sử dụng một cách vô thức và gần như buột miệng, nó sẽ là một từ tiêu cực nhất trong ngôn ngữ chúng ta. Nếu ai đó nói: "Cậu nói đúng. Nhưng...", ý người đó muốn nói gì? Người đó đang muốn nói vấn đề bạn đưa ra không chân thực hoặc không thích hợp. Từ "nhưng" phủ nhận bất cứ thứ gì đứng trước nó. Bạn sẽ cảm giác ra sao nếu có ai nói với bạn rằng đồng ý với bạn, ***nhưng..?.*** Tại sao bạn không chỉ đơn giản thay từ và vào vị trí của từ ***nhưng***? Nếu nói: "Cậu đúng, và sau đây cũng còn một điều nữa đúng không kém?" hay "ý cậu hay đấy, và sau đây là một cách suy nghĩ khác về vấn đề được nêu ra". Trong cả hai trường hợp, bạn đều bắt đầu với sự đồng thuận. Không tạo sự đối kháng, bạn đã đưa ra một hướng đi khác cho cách giải quyết.

Hãy nhớ không có kẻ đối kháng. Chỉ có những người giao tiếp không linh hoạt. Nếu có những ngôn

từ tự động gợi lên cảm giác hoặc trạng thái đối kháng, thì cũng luôn có những cách giao tiếp khiến người nghe lưu tâm và cởi mở.

Ví dụ, chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn có một công cụ giao tiếp giúp truyền đạt chính xác cảm giác của bạn về một vấn đề nhất định mà không cần phải thỏa hiệp, bằng sự liêm chính theo bất kỳ cách nào, bạn cũng không phải tỏ ra bất đồng với bất cứ ai? Một công cụ khá hữu hiệu đấy chứ? Nó đây: ***nguyên tắc đồng thuận.*** Nó gồm ba cụm từ bạn có thể sử dụng trong giao tiếp để tỏ ra tôn trọng người đối thoại, duy trì tình trạng hòa hợp với người ấy, chia sẻ những gì bạn cảm nhận là đúng, và không bao giờ đối kháng lại quan điểm của người ấy theo bất cứ cách nào. Không có đối kháng tức là không có mâu thuẫn.

Đó chính là ba cụm từ:

"Tôi đánh giá cao và..",

"Tôi tôn trọng và...",

"Tôi đồng ý và..."

Trong trường hợp nào, bạn cũng có thể thực hiện ba cụm từ trên. Bạn gây dựng quan hệ hòa hợp bằng cách bước vào thế giới của người khác và tìm hiểu cách giao tiếp của người đó, chứ không lảng tránh hoặc bôi nhọ mối quan hệ của mình bằng những từ như ***nhưng*** hoặc ***tuy nhiên.*** Bạn tạo một nguyên tắc đồng thuận ràng buộc cả hai bên. Và bạn mở ra cánh cửa tái định hướng lại vấn đề đang bàn bạc mà không tạo ra sự kháng cự.

Công thức này có thể sử dụng với bất kỳ ai. Nội dung người đối thoại nói không quan trọng. Hãy tìm một lý do để đánh giá cao, tôn trọng và đồng tình. Bạn không thể đối đầu vì bạn đã dự định mình không đối đầu ngay từ trước.

"Ai khăng khăng bám vào ý của riêng mình sẽ có ít người đồng thuận".

_ Lão Tử, Tam tự kinh.

Chìa khóa để giao tiếp hiệu quả là đặt ra khuôn khổ hành động để người đối thoại được làm thứ họ muốn chứ không phải thứ bạn muốn họ làm. Thật khó để khắc phục tình trạng đối kháng. Cách dễ

hơn rất nhiều là tránh tình trạng ấy bằng cách tạo nên sự đồng thuận và hòa hợp. Đó chính là cách biến đối kháng thành hỗ trợ.

Một cách giải quyết rắc rối khác đó là xác định lại tính chất của những rắc rối ấy. Tìm ra cách cùng đồng tình hơn là bất đồng. Một cách khác là phá vỡ khuôn mẫu của rắc rối. Chúng ta ai cũng từng trong những tình thế tiến thó ai lưỡng nan. Ta ở trong vòng luẩn quẩn những suy nghĩ không vui. Cách thay đổi một trạng thái bế tắc; là bạn cần cắt ngang một khuôn mẫu và bắt đầu một khuôn mẫu hoàn toàn mới mẻ.

Tâm trạng rắc rối là một trong những cách hiệu quả nhất để làm gián đoạn các khuôn mẫu hành vi. Nhiều người rơi vào những khuôn mẫu hành vi nhất định bởi họ không biết phải làm gì khác. Họ ngồi suốt ngày ủ rũ và trở nên trầm uất bởi như thế sẽ khiến người khác quan tâm và hỏi họ chuyện gì xảy ra làm cho họ phải đau khổ. Đó là cách họ lôi kéo sự chú ý và sử dụng các nguồn lực của mình theo cách hữu hiệu với sự hiểu biết của mình nhằm thay đổi trạng thái.

Bạn có biết ai như vậy không? Bạn sẽ phản ứng thế nào? Tất nhiên, bạn có thể làm như người ta trông đợi. Bạn sẽ ngồi bên thủ thỉ với sự đồng cảm về tâm trạng khổ não. Có thể như vậy sẽ làm đối tượng thấy khá hơn. Nhưng nó chỉ làm tăng cường thêm khuôn mẫu hành vi họ đang có. Nó gợi cho đối tượng suy nghĩ rằng: “Nếu tiếp tục ủ rũ, ta sẽ được quan tâm”. Nếu không làm như vậy thì sao? Nếu chọc tức hoặc lảng tránh hoặc hét vào mặt họ, chuyện sẽ thế nào? Bạn sẽ thấy rằng người ấy không biết cách phản ứng. Và lập tức ra khỏi tâm trạng bối rối hoặc cười lớn. Từ đó, họ hình thành một khuôn mẫu mới về việc nhận thức trải nghiệm.

Rõ ràng, có nhiều khi ta cần một người trò chuyện, một người bạn. Có những nỗi đau đòi hỏi được quan tâm và được lắng nghe đầy cảm thông. Nhưng tôi đang nói về những khuôn mẫu và những tâm trạng bế tắc, những tiến trình lặp đi lặp lại các hành vi gây tác hại và kéo dài mãi. Bạn càng tăng cường tình trạng ấy, khuôn mẫu ấy, bạn càng tự làm phương hại tới bản thân. Mục đích chủ yếu là: chỉ cho chủ thể thấy họ có thể thay đổi khuôn mẫu và hành vi. Nếu tin mình là trái banh nằm chỏng chơ giữa sân bóng, chờ đợi ai đó đá mình đi, bạn sẽ có cách cư xử nhất định. Nếu tin mình hoàn toàn tự chủ khi thay đổi trạng thái và khuôn mẫu hành vi của mình, bạn cũng có thể làm được không chút khó khăn.

Rắc rối là nhiều khi nền văn hóa của chúng ta nói những điều ngược lại. Nó nói rằng ta không kiểm soát được hành vi mình, ta không kiểm soát được tâm trạng, ta không kiểm soát xúc cảm của mình.

Hầu hết con người đều chấp nhận mô hình "phó mặc". Nó cho ta quan điểm rằng: "Hãy để kệ cho nước chảy bèo trôi. Con người hình thành đau khổ và tức giận bởi thời thơ ấu đã phải chịu nhiều lần đau khổ vật vã hoặc bởi trong người có loại hóc môn khiến ta không kiềm chế được cơn giận dữ". Thế nên, bài học ở đây là những khuôn mẫu như vậy đều có thể làm cho gián đoạn và thay đổi chỉ trong tích tắc.

Khi Bandler và Grinder thực hiện trị liệu cho riêng từng bệnh nhân, họ được coi là bậc thầy của tiến trình cản trở khuôn mẫu. Bandler có kể một câu chuyện thú vị. Có lần ông đến thăm bệnh viện tâm thần. Ông làm việc với một bệnh nhân cứ khăng khăng cho mình là chúa Jesus Christ. Bệnh nhân không hề ẩn dụ hay cho rằng về mặt tâm hồn ông ta là đức chúa. Ông khẳng định mình là chúa Jesus Christ bằng xương bằng thịt. Một ngày kia, Bandler đến gặp ông ta và hỏi: "Ông là chúa Jesus Christ sao?". Người kia đáp: "Phải đấy con trai ạ". Bandler bảo: "Tôi sẽ trở lại ngay". Lời nói của anh khiến người đàn ông kia hơi bối rối. Khoảng ba bốn phút sau, Bandler quay lại, mang theo một thước dây. Yêu cầu bệnh nhân giơ cao hai tay, Bandler đo chiều dài cánh tay, sau đó đo chiều cao từ đỉnh đầu tới chân. Sau đó, Bandler lại bỏ đi. Người tự nhận mình là chúa Jesus Christ trở nên hiếu kỳ. Lát sau, Bandler quay lại với một cái búa, nắm đinh và mấy thanh gỗ. Anh xắn tay áo đóng một cây thánh giá. Người kia hỏi. "Cậu làm gì vậy?". Vừa đóng cái đinh cuối cùng lên cây thập tự, Bandler vừa hỏi. "Ông là chúa Jesus Christ ư?". Lần này người kia vẫn đáp: "Phải, đúng đấy, con trai". Bandler nói: "Thế thì ông biết tại sao tôi có mặt ở đây". Đột nhiên, người kia nhớ ra mình thực sự là ai. Khuôn mẫu cũ của ông ta không phải là một sáng kiến gì hay ho. "Tôi không phải Jesus Christ, tôi không phải Jesus Christ!". Ông ta bắt đầu la lên. Ca bệnh đã được chữa trị xong.

"Hãy đối đáp đầy thông minh, thậm chí với cả cách cư xử vô học nhất".

*_ **Lão Tử**, Tam tự kinh.*

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu như bạn có sẵn một phương pháp gián đoạn khuôn mẫu hành vi, như một tiếng chuông báo thức, giúp bạn né tránh một cuộc cãi cọ trước khi nó vượt khỏi tầm kiểm soát? Còn tôi thấy hài hước là một trong những hình thức gián đoạn khuôn mẫu hành vi hiệu quả nhất. Thật khó có thể tức tối khi gặp người đang cười lớn. Bạn đã bao giờ xem phim ***Saturday Night Live*** chưa? Câu nói được lặp đi lặp lại trong phim là "tôi ghét chuyện xảy ra". Phim này khá hài hước. Các diễn viên nhận xét thật ghê gớm về những gì đối xử với nhau, những cách cư xử ấy chẳng khác nào ta

dùng giấy nhám chà lên môi, sau đó đổ cồn lên trên. Hoặc dùng dao nạo cà rốt cứa lên mũi, sau đó xức dầu. Cuối cùng các diễn viên nói: "Phải tôi hiểu ý anh, tôi ghét chuyện xảy ra".

"Mọi thứ làm tăng năng lực của con người, chỉ cho họ thấy họ có khả năng làm điều trước đây họ nghĩ mình không thể làm, là cực kỳ có giá trị".

_ Ben Jonson

Trong cả hai trường hợp, nền tảng chung là ý tưởng về sự linh hoạt. Nếu gặp rắc rối trong việc chơi ghép hình, bạn sẽ không đi vơ vẩn để tìm giải pháp. Bạn giải quyết rắc rối bằng cách trở nên linh hoạt hơn để có thể thay đổi, điều chỉnh, trải nghiệm, và thử thực hiện những gì mới mẻ. Bạn càng linh hoạt, bạn càng có nhiều lựa chọn, bạn càng mở được nhiều cánh cửa, bạn sẽ càng thành công nhiều hơn.

Trong chương kế tiếp chúng ta sẽ phân tích một công cụ quan trọng nữa nhằm có được tính cách mềm dẻo.

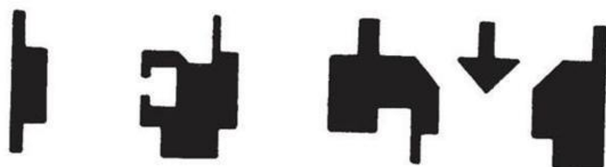
Chương 16: Tái xác định: Sức mạnh của nhận thức

"Cuộc đời không ở trong trạng thái tĩnh. Chỉ những người mất khả năng suy nghĩ hiện đang trong bệnh viện tầm thần và những ai nằm sâu dưới ba tấc đất ngoài nghĩa trang mới không thể thay đổi quan điểm của mình".

_ Everett Dirksen

Hãy hình dung bạn nghe tiếng bước chân. Nếu tôi hỏi: "Bước chân đó khiến bạn cảm nhận gì?". Rất có thể bạn sẽ trả lời: "Nó chẳng có ý nghĩa gì với tôi". Nhưng ta hãy phân tích kỹ một chút. Nếu giữa đường phố đông đúc, có thể bạn không phân biệt được. Chúng không có ý nghĩa gì đáng kể. Nhưng nếu đang ngồi ở nhà một mình lúc đêm khuya, và nghe tiếng bước chân nơi cầu thang thì sao nhỉ? Rồi sau đó, tiếng bước chân ấy lại tiến về phía bạn. Liệu chúng còn vô nghĩa nữa không? Chắc chắn là không. Một tín hiệu bất kỳ (tiếng bước chân) sẽ có rất nhiều ý nghĩa khác nhau, dựa vào việc tín hiệu đó quan trọng như thế nào đối với bạn trong những bối cảnh tương tự từng xảy ra trước đây. Trải nghiệm quá khứ của bạn có thể cho bạn nội dung của tín hiệu ấy và như vậy quyết định tín hiệu đó làm bạn thoải mái hay lo sợ. Ví dụ, bạn có thể nhớ tiếng bước chân chồng mình về nhà sớm chẳng hạn. Còn những ai đã từng bị mất trộm có thể nghĩ tiếng bước chân đó là của kẻ xâm nhập gia cư bất hợp pháp. Như vậy ý nghĩa của bất cứ trải nghiệm nào trong cuộc sống đều dựa trên khuôn khổ ta dành cho nó. Nếu bạn thay đổi khuôn khổ đó, nội dung ý nghĩa sẽ thay đổi ngay. Một trong những biện pháp hữu hiệu nhất phục vụ tiến trình thay đổi tính cách con người đó là học cách tạo ra khuôn khổ tối ưu cho bất cứ trải nghiệm nào. Tiến trình này gọi là tái xác định khuôn mẫu.

Với một mảnh giấy hãy mô tả những hình vẽ dưới đây. Bạn đang nhìn thấy gì?



Có thể bạn tưởng tượng ra nhiều thứ. Biết đâu bạn nghĩ đó là một cái nón đặt nghiêng, một con quái vật, một mũi tên chỉ xuống, v.v... Thực ra, đó lại là những ký hiệu dùng trong giao thông. Điều tương tự cũng đúng trong cuộc sống hằng ngày. Nhiều khi cuộc sống của chúng ta đúng một cách chính xác

với những gì ta muốn. Có những cách nhìn nhận rắc rối lớn nhất thành những cơ hội lớn nhất. Chỉ cần ta thóat ra khỏi lối nhận thức đã ăn sâu vào tâm khảm.

Xem xét lại, không có gì trên đời này mang ý nghĩa vĩnh cửu. Những gì ta cảm nhận về sự vật hiện tượng, những gì ta làm đều phụ thuộc vào nhận thức của ta. Một tín hiệu chỉ có ý nghĩa trong một khuôn khổ hay một nội dung ta nhận thức được mà thôi. Tai họa ở chính quan điểm. Cơn đau đầu của bạn có thể là tin tốt lành cho người bán thuốc aspirin. Con người có xu hướng gán cho trải nghiệm những ý nghĩa cụ thể. Khi chuyện xảy ra, ta có thể nói sự việc A mang ý nghĩa B, C, D... Nhưng ở thực tại, có vô số cách trải nghiệm. Ta có xu hướng tạo ra khuôn khổ cho sự vật hiện tượng dựa vào những gì ta nhận thức về nó trong quá khứ. Nhiều khi, bằng cách thay đổi những khuôn mẫu nhận thức lôi mòn ấy, ta sẽ tạo ra những cơ hội và lựa chọn lớn hơn tốt đẹp hơn cho cuộc sống. Điều quan trọng là nhớ rằng có thể tạo ra nhận thức. Có nghĩa nếu coi một việc là trở ngại, thì đó cũng là thông điệp ta gởi tới não bộ. Não bộ sẽ tạo ra những trạng thái biến thông điệp trên trở thành hiện thực. Nếu ta thay đổi cách nhìn nhận, phân tích cũng bôi cảnh đó từ một quan điểm hoàn toàn khác, ta sẽ thay đổi cách hành động trong cuộc scíng. Ta có thể thay đổi cách cảm nhận hoặc nhận thức về bất cứ thứ gì. Và có thể thay đổi tâm trạng và hành vi của mình chỉ trong khoảnh khắc. Đó là tất cả ý nghĩa của tiến trình tái xác định khuôn mẫu.

Hãy nhớ không ai nhìn nhận thế giới đúng với bản chất thực của nó, vì sự vật hiện tượng được nhìn nhận dưới nhiều góc độ, quan điểm khác nhau. Cách ta nhìn nhận về mình, khuôn mẫu nhận thức của ta, "bản đồ" của ta xác định vùng lãnh thổ thực.



A



B

Ví dụ hãy nhìn hình A, bạn thấy gì?. Tất nhiên, một bà già xấu xí. Nhìn hình B xem. Hình này cũng vậy, cũng vẫn bà già xấu xí đó với cái cằm gục sâu vào cổ áo lông. Hãy nhìn thật rõ và hình dung tâm trạng của bà lão. Bà ta vui hay buồn? Theo bạn bà ta đang nghĩ gì? Thế nhưng có một điểm khá lý thú về hình ảnh bà già này. Họa sĩ vẽ bức tranh ấy tuyên bố rằng đó là bức vẽ cô con gái xinh đẹp của bà. Nếu ta thay đổi cách nhận thức, ta có thể thấy đó là hình ảnh một cô gái trẻ xinh xắn. Dưới

đây là một vài gợi ý. Mũi bà già là cằm và đường viền phía dưới của khuôn mặt cô gái trẻ. Mắt trái của bà già là tai trái của cô gái. Miệng bà lão là vòng cổ của cô gái. Nếu vẫn chưa nhìn ra, xin hãy nhìn hình c.



C

Thắc mắc rõ ràng là tại sao ta chỉ thấy bà già xấu xí ở hình B chứ không thấy cô gái trẻ? Đâu là câu trả lời? ***Bạn đã được định hướng trước là sẽ thấy một bà già.*** Rất nhiều lần trong các buổi hội thảo tôi đưa cho một nhóm xem hình A và nhóm còn lại xem hình C. Khi cả hai nhóm bàn bạc với nhau, tranh cãi thường xảy ra khi phân định thắng thua. Những người thấy hình A lúc đầu khó khăn trong việc nhìn nhận đó là hình một cô gái trẻ. Ngược lại, những người thấy hình C cũng không thể hình dung ra bà lão xấu xí.

Điều quan trọng là ghi nhận rằng: những trải nghiệm quá khứ của ta thường xuyên định hướng khả năng nhìn nhận sự vật, hiện tượng thật sự xảy ra trên thế giới bên ngoài. Có vô số cách nhận thức hoặc trải nghiệm một hoàn cảnh. Nhà doanh nghiệp mua vé hòa nhạc sớm rồi bán với giá cao hơn ngay trước cổng rạp có thể bị coi là kẻ hèn hạ, lợi dụng người khác. Hoặc cũng có thể được coi là làm lợi cho những người không thể mua vé hoặc không thể xếp hàng chờ mua vé. Chìa khóa đến với thành công trong cuộc sống là thường xuyên hình dung những trải nghiệm theo cách hỗ trợ bản thân, để có được những kết quả tốt đẹp hơn cho mình và cho người khác.

Nói một cách đơn giản nhất, xác định lại khuôn mẫu là thay đổi cách hình dung tiêu cực thành tích cực, bằng cách thay đổi nguyên tắc nhận thức ta sử dụng để cảm nhận về một hiện tượng. Tái xác định có hai hình thức chính. Nói cách khác có hai cách để thay đổi nhận thức của chúng ta về một việc cụ thể: tái xác định nội dung và tái xác định ngữ cảnh. Cả hai đều thay đổi hình ảnh trong tâm tưởng bằng cách giải quyết nỗi đau, tình cảm hoặc mâu thuẫn, sau đó đưa bạn tới một tâm trạng năng động hơn.

Tái xác định ngữ cảnh liên quan tới việc chọn một trải nghiệm buồn, bực bội, hoặc không mong

muốn và chỉ cho chủ thể thấy, cũng trải nghiệm ấy hành vi ấy thực sự lại là lợi thế to lớn trong một bối cảnh khác. Những câu chuyện thiếu nhi cho ta rất nhiều ví dụ về việc tái xác định lại ngữ cảnh. Chú vịt con xấu xí phải chịu nhiều đau khổ, bởi chú khác xa những con vịt cùng đàn. Nhưng sự khác biệt của chú lại chính là vẻ đẹp lộng lẫy khi vịt con thành một con thiên nga trưởng thành đầy đủ. Tái xác định ngữ cảnh là vô giá trong kinh doanh. Nhân viên không hòa hợp của chúng tôi là một trở ngại, cho tới khi tôi nhìn nhận ra rằng sau tiến trình động não phác thảo kế hoạch, anh ấy là vốn quý hỗ trợ chúng tôi, người nhận ra những rắc rối tiềm ẩn sớm để cả đội có thời gian sửa chữa.

Những phát minh vĩ đại đôi khi thuộc về những người biết cách tái xác định hoạt động và rắc rối, biến nó thành nguồn lực tiềm tàng trong một bối cảnh khác. Ví dụ, ở Mỹ trước đây đã có thời kỳ dầu lửa được coi là thứ phá hoại mùa màng, làm giảm giá trị đất đai. Nhưng ngày nay mọi chuyện đã hoàn toàn khác. Nhiều năm trước, nhiều nhà máy không biết làm thế nào để tống khứ đống mạt cưa, một thứ rác công nghiệp chất đầy trong kho và chiếm hết sân trước sân sau của nhà máy. Có người nhặt đống rác ấy và quyết định sử dụng chúng theo một cách khác. Ông ta ép nó với một loại keo dán đặc biệt và tạo ra gỗ ép mạt cưa ngày nay. Sau khi ký hợp đồng sẽ dọn dẹp sạch sẽ đống mạc cưa vô giá trị của những nhà máy nọ, hai năm sau ông đã phát triển một doanh nghiệp trị giá nhiều triệu đô la với một nguồn nhiên liệu không tốn một xu nhỏ! Đó là tính chất của bất kỳ doanh nhân nào; họ là những người tin vào câu “có sức người sỏi đá cũng thành cơm”. Nói cách khác, họ là người biết ***tái xác định nhận thức*** một cách tài tình.

Tái xác định nội dung là cách thay đổi ý nghĩa của cùng một hoàn cảnh. Ví dụ, có thể con bạn nói luôn miệng. Nó không bao giờ im lặng cả! Sau khi tái xác định nội dung, có lẽ bạn sẽ nói thằng bé chắc chắn rất thông minh nên mới có nhiều điều để nói đến vậy. Có một câu chuyện thú vị kể một vị tướng quân đội nổi tiếng. Ông đã tái xác định nội dung của một hoàn cảnh với binh lính của mình. Trong một lần bị kẻ thù tấn công dữ dội, ông nói: “Ta không rút lui. Chúng ta chỉ tiến theo một hướng khác”. Khi một người thân qua đời, hầu hết mọi người đều buồn bã. Tại sao vậy? Có nhiều lý do: cảm giác mất mát chẳng hạn. Nhưng có người lại thấy hoan hỉ. Tại sao vậy? Họ tái xác định lại cái chết có nghĩa người qua đời vẫn còn ở luôn bên họ. Không có gì trong vũ trụ này mất đi cả. Vật chất chỉ thay đổi hình thức mà thôi. Có người coi cái chết như một sự kiện hoàn thành một kiếp trong “đời là bể khổ” để có được một tình trạng tồn tại cao quý hơn. Thế nên họ hoan hỉ.

Cách khác để tái xác định nội dung là thực sự thay đổi cách nhìn nhận, lắng nghe và nhận thức về một hoàn cảnh nhất định. Nếu bực bội về những gì người khác nói với bạn, có thể bạn mường tượng

bản thân mình đang mỉm cười khi người kia nói những từ mang lại cảm giác tiêu cực bằng một giọng hát của người ca sĩ bạn yêu thích. Hoặc có thể bạn nhìn nhận một sự kiện trong não bộ, nhưng lần này người nó được bao quanh bởi màu sắc bạn ưa thích. Hoặc có thể bạn thậm chí thay đổi những gì người đó nói với bạn ngay từ đầu. Khi bạn tái trải nghiệm trong tâm trí, bạn sẽ nghe người đó xin lỗi. Hoặc có thể người đó nói với bạn với một sự kính trọng khiến bạn cảm giác mình hơn hẳn họ. Tái xác định kích thích sẽ thay đổi ý nghĩa thông điệp gửi tới não bộ, và như vậy tâm trạng cũng như hành vi cũng thay đổi theo.

Cách đây không lâu trên tờ ***Baltimore Sun*** có một bài báo vô cùng cảm động. Bài báo này được Reader's Digest đăng lại. Nó mang tựa đề: "Cậu bé có sức tưởng tượng phi thường". Báo viết về một cậu bé tên là Calvin Stanley. Em biết đi xe đạp, chơi bóng chày, đi học và làm bất cứ thứ gì một đứa trẻ 11 tuổi có thể làm ngoại trừ khả năng ***nhìn.*** Em bị mù!

Tại sao em làm được tất cả, trong lúc những người ở cùng hoàn cảnh tương tự sẽ chán sống hoặc sống trong đau khổ? Khi đọc bài báo tôi thấy rõ mẹ của Calvin Stanley là bậc thầy trong việc tái xác định. Bà đã biến mọi trải nghiệm của Calvin Stanley (những trải nghiệm mà người khác cho là hạn chế) thành lợi thế và em suy nghĩ theo cách đó. Vì đó chính là thứ cậu hình dung thế nên đó cũng chính là trải nghiệm của em. Dưới đây là một vài ví dụ về những lần trò chuyện giữa hai mẹ con:

Mẹ Calvin Stanley còn nhớ ngày con trai bà hỏi tại sao cậu bị mù. "Tôi giải thích rằng bẩm sinh đã như vậy. Không ai có lỗi và không ai gây ra căn bệnh của bé". Con trai tôi hỏi: "Tại sao lại là con chứ?". Tôi bảo: "Calvin à, mẹ cũng không biết tại sao nữa. Có thể Bà mẹ thiên nhiên có một kế hoạch đặc biệt cho con". Thế rồi bà ngồi bên con trai thủ thỉ: "Calvin à! Con có nhìn thấy đấy chứ. Nhưng con nhìn bằng tay chứ không phải bằng mắt. Hãy nhớ, không có việc gì con không thể làm được".

Một ngày kia, Calvin rất buồn bởi cậu chợt hiểu cậu không bao giờ nhìn được khuôn mặt mẹ. Bà Stanley biết cách giao tiếp với đứa con duy nhất của mình. Tôi nói: "Calvin à, con có thể nhìn thấy mặt mẹ, con có thể nhìn nó bằng tay của con, bằng cách lắng nghe lời mẹ nói. Con có thể kể về mẹ nhiều hơn bất cứ ai hiện đang sáng mắt". Bài báo tiếp tục kể về Calvin đến với thế giới bên ngoài bằng niềm tin, sự kỳ vọng và sự quyết tâm không gì lay chuyển nổi của một cậu bé có mẹ luôn bên cạnh dìu dắt. Calvin mơ ước trở thành một kỹ sư lập trình vi tính và mai này sẽ thiết kế những phần mềm phục vụ cho người mù.

Liệu có trải nghiệm nào không thể thay đổi? Liệu có hành vi nào trở thành một phần không thể thiếu của bạn? Hành vi quyết định bản chất con người hay con người chủ động điều khiển hành vi? Một điều luôn được nhấn mạnh trong cuốn sách này là hãy luôn chủ động. Bạn điều khiển não bộ. Bạn tạo ra kết quả như mình mong muốn trong đời. Tái xác định là một cách hữu hiệu nhất bạn có thể thay đổi cách suy nghĩ về một sự việc. Bạn cũng có thể tạo khuôn khổ cho các trải nghiệm của mình. Đôi khi bạn thay đổi khuôn khổ ấy khi các sự kiện thay đổi.

Tái xác định rất quan trọng đối với việc học cách giao tiếp với bản thân và với mọi người. Ở mức độ cá nhân, đó là cách ta quyết định gán ý nghĩa cho sự kiện. Ở tầm mức rộng lớn hơn, đó là một trong những phương tiện giao tiếp hiệu quả nhất trên đời. Ví dụ, trong việc bán hàng hoặc bất cứ hình thức thuyết phục nào. Người nào đưa ra khuôn khổ cho nhận thức, xác định rõ khuôn mẫu, người đó có ảnh hưởng lớn nhất. Hầu hết những người thành công lớn bạn từng biết (trong các lĩnh vực từ quảng cáo tới chính trị) đều được thừa hưởng kết quả của tiến trình tái xác định tài tình: thay đổi nhận thức của con người, để những hình ảnh tưởng tượng mới của họ về sự vật, hiện tượng mang đến cho họ một tâm trạng gợi lên hoặc khiến họ hành động khác với trước đây. Một anh bạn của tôi bán hệ thống nhà hàng bán thức ăn có lợi cho sức khỏe cho tập đoàn General Mills với giá gấp 167 lần giá trị thực. Một chuyện chưa từng thấy trong ngành công nghiệp này. Anh làm thế nào vậy? Anh buộc General Mills phải quyết định giá trị doanh nghiệp của anh dựa trên giá trị của nó tích lũy trong vòng năm năm tới và doanh nghiệp nay còn phát triển hơn nữa. Anh hoàn toàn có thể đợi năm năm sau mới bán hệ thống nhà hàng của mình. Nhưng vì General Mills cần hệ thống ấy ngay để phục vụ những mục tiêu hợp tác của họ, thế nên họ đồng ý trả với giá anh đưa ra. Như vậy việc thuyết phục hoàn toàn là tiến trình thay đổi nhận thức mà thôi.

Hầu hết tiến trình tái xác định đã làm sẵn cho chúng ta, ta không cần phải tham gia. Người khác thay đổi khuôn khổ cho ta và ta đáp ứng với khuôn khổ ấy. Ngành quảng cáo là gì nếu không phải là một lĩnh vực lớn với một mục tiêu duy nhất là xác định và tái xác định nhận thức của quần chúng? Ly bia có gì là đại trượng phu trong đó? Một điếu thuốc lá có gì là gợi tình đâu! Nếu đưa một điếu thuốc lá của hãng Virginia Slims cho một thổ dân, anh ta chắc chắn không nói: “Ồ, loại này gợi tình đây”. Thế nhưng có những người xướng âm đặt ra khuôn khổ và chúng ta chỉ việc hát theo. Nếu họ nghĩ phản ứng của ta chưa đủ mạnh, họ sẽ đặt ra một khuôn khổ mới và chỉ cần chờ đợi phản ứng là đủ.

Nhiều người thấy dễ dàng tái xác định khuôn mẫu suy tưởng khi giao tiếp với người khác hơn là khi

giao tiếp với mình. Khi định bán chiếc xe hơi cũ, ta biết ta phải xác định nhận thức theo một cách làm nổi bật những ưu điểm của xe và không nhấn mạnh vào điểm yếu của nó. Nếu người mua tiềm năng có cách suy tưởng khác, việc bạn làm là thay đổi nhận thức của ông ta. Nhưng ít người trong chúng ta dành thời gian suy nghĩ về cách định hướng suy tưởng khi giao tiếp với chính bản thân mình. Một việc xảy đến với ta. Ta hình thành một dòng suy tưởng nội tâm về sự kiện ấy. Ta hình dung ra thứ sẽ tồn tại bên trong suy nghĩ của ta và hàng ngày nhớ đến nó. Thật điên rồ làm sao. Chẳng khác nào khởi động một xe hơi sau đó quan sát xem nó sẽ đi về đâu.

Ngược lại, hãy biết cách giao tiếp với bản thân với càng nhiều mục tiêu, định hướng, cách thuyết phục càng tốt, hệt như bạn đang hình dung tiến trình kinh doanh vậy. Bạn cần bắt đầu định ra khuôn khổ cho dòng suy tưởng của mình và tái xác định khuôn khổ ấy đối với các trải nghiệm theo một cách khiến chúng phục vụ cho bạn. Một trong những phương pháp ấy là suy nghĩ một cách tập trung và cẩn trọng.

Nhiều người giống như “chim phải tên sợ cành cây cong”, họ sống thu mình sau một cuộc tình lãng mạn nhưng đổ vỡ, họ bị bỏ rơi hoặc bị tổn thương và có quyết định tránh xa những mối quan hệ tình cảm đến sau này. Thực ra sở dĩ có tình trạng như vậy là vì môi tình của họ trước đây mang đến cho họ nhiều niềm vui hơn là nỗi đau. Đó chính là lý do tại sao họ khó có thể từ bỏ nó. Xóa sạch những kỷ niệm tốt đẹp và chỉ nhớ đến những kỷ niệm buồn đã xác định giới hạn xấu nhất cho một trải nghiệm. Sáng kiến là thay đổi cách xác định khuôn khổ cho trải nghiệm ấy, nhìn thấy những mặt tốt đẹp, nhìn nhận những việc gì mình đạt được, công nhận rằng nó giúp mình trưởng thành. Ta sẽ thấy dễ dàng chuyển đổi sang tâm trạng tích cực hơn là cứ giữ lấy những khuôn khổ mang đến sự tiêu cực. Đồng thời ta như được tiếp thêm sức sống để sáng tạo một mối quan hệ thậm chí còn tốt đẹp hơn trong tương lai.

Một cách để thay đổi khuôn khổ cho tiến trình suy tưởng là thay đổi ý nghĩa của trải nghiệm hoặc ý nghĩa của hành vi. Hình dung một hoàn cảnh ai đó khiến cho bạn không vui, và bạn nghĩ hành vi của người ấy có một ý nghĩa cụ thể nào đó. Ví dụ, một cặp vợ chồng nhà kia có anh chồng đặc biệt thích nấu ăn. Anh coi việc người khác đánh giá cao tài nấu nướng của mình là trọng. Trong lúc đó, cô vợ chỉ lẳng lặng ăn mà không nói không rằng suốt bữa. Người chồng thấy rất tức giận. Nếu thích những món mình làm, cô ấy phải lên tiếng đi chứ. Nếu không nói gì, chắc cô ấy không hài lòng. Bạn có thể làm gì để tái xác định khuôn khổ nhận thức của người chồng về hành vi của người vợ?

Hãy nhớ thứ quan trọng đối với anh là được khen ngợi. Một cách tái xác định khuôn khổ có liên quan đến việc thay đổi ý nghĩa sẽ thay đổi nhận thức trước đây thành một nhận thức hỗ trợ cho thứ là quan trọng đối với chủ thể và thực hiện nó theo cách anh ta chưa bao giờ cân nhắc đến. Hãy khuyên anh đầu bếp tài ba kia rằng có lẽ vợ anh ta quá thích món ăn của anh nên cô ấy không muốn phí thời gian nói chuyện, để chú tâm vào thưởng thức các món ăn do anh làm. "Hành động phải có ý nghĩa nhiều hơn lời nói chứ, đúng không nào?", Một khả năng khác có thể khiến anh chồng tái xác định lại khuôn khổ ý nghĩa của hành vi của chính anh. Hãy hỏi: "Đã có bao giờ chính anh cũng im lặng trong suốt bữa vì quá thích một món nhất định? Lúc đó chuyện xảy ra thế nào?". Hành vi của vợ anh chỉ là ***khó chịu*** trong khuôn khổ do anh tạo ra. Anh cần một chút linh hoạt, mềm dẻo để thay đổi khuôn mẫu hành vi.

Phương pháp thứ hai giúp tái xác định khuôn khổ cho một trải nghiệm liên quan tới việc phân tích một hành vi của chính bạn mà bạn không thích. Thông thường, bạn không thích nó bởi bạn không thích hành vi ấy làm hoen ố hình ảnh của bạn. Hoặc bạn không thích nó bởi nó mang đến cho bạn những bất lợi. Cách để tái xác định lại khuôn khổ cho hành vi ấy là hình dung một hoàn cảnh khác, hoặc một bôi cảnh, trong đó hành vi kia trở nên hữu dụng và mang đến cho bạn thứ bạn cần. Ví dụ, bạn là người bán hàng dồn bao tâm huyết để tìm hiểu về sản phẩm của mình đến từng chi tiết. Nhưng khi khách hỏi, bạn lại muốn nhồi nhét cả đông thông tin khiến họ thấy choáng ngợp, đôi khi làm trì hoãn quyết định mua hàng của họ. Rắc rối là, thực ra hành vi của bạn hoàn toàn hiệu quả ở những trường hợp nào? Nếu phát một tờ rơi quảng cáo trong đó ghi chi tiết những gì bạn nghiên cứu được về sản phẩm thì sao? Biết nhiều thông tin và có thể sẵn sàng cung cấp thông tin ấy; thậm chí rất hữu dụng khi nghiên cứu để chuẩn bị thi cử hoặc giúp đỡ con cái làm bài tập ở nhà. Thế nên, không phải hành vi tự nó mang đến rắc rối, mà là bạn nên áp dụng hành vi ấy khi nào. Hãy nhớ những ví dụ trong cuộc sống của chính bạn. Mọi hành vi của con người đều hữu dụng trong những hoàn cảnh cụ thể. Trì hoãn có thể không luôn mang lại kết quả tốt đẹp. Nhưng phải chăng sẽ rất tuyệt nếu bạn trì hoãn cơn giận dữ hoặc nỗi buồn sang ngày hôm sau. Và rồi sau đó không bao giờ nhớ đến nó nữa?

Bạn hoàn toàn có thể thực hành những bài tập tái xác định khuôn khổ cho hình ảnh và trải nghiệm khiến bạn buồn bã. Ví dụ, hãy nhớ một người hoặc một trải nghiệm luôn dày vò tâm trí bạn. Về nhà sau một ngày làm việc mệt mỏi, nhưng đầu óc không thể dứt ra được một dự án quái dị mà cấp trên bắt bạn phải làm khi sắp sửa hết giờ làm việc. Thay vì quên đi cơn giận dữ, bạn mang nó về nhà. Bạn

xem ti vi với con cái nhưng đầu óc chỉ nghĩ về cơn giận dữ đang trào dâng, nghĩ về lão sếp chết tiệt và dự án quái gở của lão.

Thay vì mặc cho não bộ khiến bạn buồn bã suốt những ngày nghỉ cuối tuần, bạn hãy học cách tái xác định lại khuôn khổ cho trải nghiệm ấy. Như thế khiến bạn cảm giác dễ chịu hơn. Bắt đầu bằng cách tách mình ra khỏi trải nghiệm. Hình dung sếp trong khung cảnh làm bạn khó chịu và đặt hình ảnh ấy vào lòng bàn tay. Hãy vẽ thêm cho sếp một chiếc mũi thật to, hoặc một cặp kính lố bịch, hoặc một bộ ria trông rất buồn cười. Nghe sếp nói với một giọng chua như giấm, the thé như trong phim hoạt hình do bạn tưởng tượng. Hình dung sếp khúm núm trước mặt bạn, nghe ông ta rên rỉ rằng ông cần sự giúp đỡ của bạn để hoàn tất dự án này. Bạn có sẵn lòng giúp ông không sau khi bịa đặt ra câu chuyện ấy? Hoặc tự nhủ sếp bị căng thẳng, nên quên không chỉ thị sớm. Thế nên, ông mới giao việc cho bạn vào lúc bạn gần ra về. Có thể bạn nhớ khoảng thời gian bạn cũng làm việc tương tự với ai đó. Tự hỏi việc đó có to tát đến nỗi khiến bạn mặc nó hủy hoại những giây phút vui vẻ trong kỳ nghỉ cuối tuần. Bạn sẽ thấy chẳng có lý do gì khiến trải nghiệm làm phiền khi bạn đang ở nhà.

Tôi không nói rắc rối của bạn là không có thực. Có thể bạn cần một việc làm mới. Hoặc có thể bạn cần được cư xử đúng mực hơn trong công việc hiện tại. Nhưng trong trường hợp này, bạn cần phải đối mặt với rắc rối thay vì để bản thân bị ám ảnh bởi một trải nghiệm tiêu cực, day dứt trong tâm trí khiến bạn phản ứng với những người bạn yêu quý nhất, gần gũi nhất theo cách không hay. Hãy thực hành bài tập này hiệu quả vài lần. Sắp tới, nếu thấy sếp, chắc bạn sẽ hình dung ông với cặp kính và chiếc mũi to đùng ngộ nghĩnh. Như vậy mỗi khi sếp nói chuyện với bạn, sẽ có cảm giác khác với lúc trước. Cách đó sẽ tạo phản hồi tích cực của bạn với sếp để cả hai có thể giao tiếp thân thiện hơn.

Tôi dùng những hình thức tái xác định khuôn khổ cho trải nghiệm này để giải quyết những vấn đề tương đối nhỏ nhặt, nhưng nhiều người cho là rắc rối lớn. Thông thường, trong những hoàn cảnh phức tạp, bạn phải tái xác định khuôn khổ trong một loạt những trải nghiệm nho nhỏ để dần dần đạt được tâm trạng như mong muốn.

Ở nghĩa rộng, việc tái xác định lại khuôn khổ có thể dùng để loại bỏ những cảm xúc tiêu cực với bất cứ trải nghiệm nào. Một trong những kỹ thuật hữu hiệu nhất là hình dung bạn đang trong một rạp chiếu phim. Hình dung trải nghiệm khiến bạn bực bội như một cuốn phim đang được chiếu trên màn hình. Trước hết bạn sẽ muốn cuốn phim ấy kết thúc thật nhanh, như một cuốn phim hoạt hình vậy. Có thể bạn sẽ muốn kết hợp loại nhạc sôi động cho đoạn phim này. Sau đó hình dung nó quay ngược:

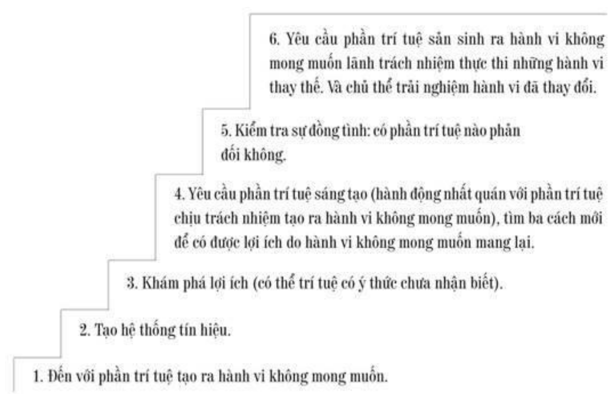
hình ảnh trên màn hình càng lúc càng lố bịch hơn. Hãy thử kỹ năng này với một trải nghiệm khiến bạn bực bội. Bạn sẽ thấy, chẳng bao lâu sau nó không còn gây tác động tiêu cực đến bạn nữa.

Một điều quan trọng nên nhớ về tiến trình tái xác định lại khuôn khổ trải nghiệm. Đó là mọi hành vi của con người có mục đích cụ thể trong một số hoàn cảnh nhất định. Ví dụ: khi hút thuốc: bạn sẽ không thích hút nếu hiểu bạn đang nhồi nhét những chất gây ung thư vào hai lá phổi lành mạnh của mình! Tuy nhiên, bạn vẫn cứ hút thuốc vì khi hút thuốc bạn thấy thư giãn hoặc thoải mái trong khi giao thiệp. Bạn chấp nhận hành vi hút thuốc vì cảm giác có lợi cho bạn. Trong một số trường hợp, nhiều người không thể tái xác định lại khuôn khổ cho hành vi mà không phải đối mặt với một nhu cầu hoàn tất hành vi đó. Đôi khi rắc rối ấy xuất hiện như có người dùng phương pháp chịu bị điện giật để cắt cơn nghiện thuốc lá. Người khác bị khủng hoảng sau khi bỏ thuốc. Khi đó họ lại có một thói quen xâu không kém gì hút thuốc: đó là cảm giác luôn bất an hoặc ăn uống vô độ. Tôi không nói phương pháp đó tồi. Tôi chỉ nói: thật hữu dụng làm sao nếu ta khám phá những ý muốn chỉ có tiềm thức mới nhận biết được, để có thể đáp ứng nhu cầu đó một cách thông minh hơn.

Mọi hành vi của con người, bằng cách này hay cách khác, đều là sự điều chỉnh. Ta có hành vi đó để nhằm thỏa mãn một nhu cầu nhất định. Chẳng có gì sai nếu khiến mọi người căm ghét hành động hút thuốc. Nhưng tôi cũng muốn chắc chắn rằng tôi có thể tạo ra cho những người nghiện thuốc lá những lựa chọn mới về hành vi, có thể giúp họ đáp ứng nhu cầu của mình mà không phải chịu những hiệu quả tiêu cực, ví dụ như những hậu quả nguy hại người hút thuốc phải chịu. Nếu hút thuốc làm người ta thư giãn, tự tin, tập trung, họ nên đến với một hành vi vô hại để cho họ được kết quả như khi hút thuốc vậy.

Bandler và Grinder thiết kế một tiến trình tái xác định khuôn khổ gồm sáu bước để thay đổi bất cứ hành vi không mong muốn nào của bạn thành hành vi bạn muốn, trong lúc vẫn giữ cho bạn những lợi ích quan trọng của hành vi cũ.

SÁU BƯỚC TÁI XÁC ĐỊNH KHUÔN KHỔ



Ví dụ, nếu thấy mình ăn uống vô độ, bạn có thể thay đổi khuôn mẫu hành vi mang đến cho bạn những hành vi mới: ăn uống quá độ là hành vi muốn thay đổi. Hãy yêu cầu phần trí tuệ tiềm thức chia sẻ với bạn những lợi ích do khuôn mẫu hành vi này mang tới trong quá khứ. Có thể bạn sẽ phát hiện ra rằng bạn sử dụng đồ ăn để thay đổi tâm trạng cô đơn. Hoặc có lẽ nó giúp tạo ra cảm giác an tâm và thỏai mái. Kế đến, tạo ba cách mới cho bạn cảm giác được yêu thương và luôn có bạn đồng hành hoặc cảm giác an tâm thỏai mái. Có thể bạn tham gia vào câu lạc bộ thể hình, nơi có những sự kiện giúp bạn quan hệ với những người xung quanh một cách dễ dàng, đồng thời cho bạn cảm giác an tâm khi thư giãn với bạn bè. Chưa hết, tham gia một câu lạc bộ như vậy còn cho bạn thân thể mảnh mai hơn. Suy nghĩ ấy giúp bạn an tâm hơn về tương lai vì biết mình sau này sẽ hấp dẫn hơn. Cũng có thể bạn muốn tập Yoga hay thiền để tạo ra cảm giác được kết hợp với toàn vũ trụ. Từ mối liên hệ ấy ta sẽ thấy bình an và thư giãn hơn là việc sử dụng thực phẩm quá độ mang lại cho bạn trước đây.

Một khi bạn có những giải pháp thay thế như vậy, phân tích xem chúng có nhất quán không: có nghĩa chắc chắn bạn hoàn toàn sẵn sàng hỗ trợ bản thân khi sử dụng những lựa chọn mới ấy trong tương lai. Nếu thấy hoàn toàn thông nhất mọi mặt về tư tưởng, những chọn lựa như vậy sẽ cho ra những hành vi hỗ trợ cho bạn có được thứ bạn muốn. Giờ bạn không cần phải ăn uống vô độ mới có những cảm giác mình muốn trước đây. Sau đó, hình dung một bối cảnh trong tương lai trải nghiệm việc sử dụng ba lựa chọn mới một cách hữu hiệu.

Ghi nhận kết quả bạn tạo ra. Cảm ơn phần trí tuệ tiềm thức đã cho bạn những lựa chọn mới này. Tận hưởng hành vi mới. Có thể bạn thậm chí muốn sử dụng một khuôn mẫu thể hiện thay thế hành vi cho phép có hành vi mới như bạn mong muốn, một khi khám phá điều gì hỗ trợ nhu cầu tiềm thức của

bạn tốt hơn hành vi không mong muốn trước đây. Bạn đang mang lại cho mình những cơ hội và lựa chọn mới.

Hầu hết bất cứ trải nghiệm được coi là tiêu cực có thể tái xác định khuôn khổ thành tích cực. Chắc chắn bạn đã từng tự nhủ: "Một ngày nào đó, nhìn lại kỷ niệm này, ta sẽ thấy nó thật nực cười". Tại sao không nhìn lại kỷ niệm ấy và cười lớn ngay bây giờ? Mọi chuyện chỉ là vấn đề nhận thức mà thôi.

Quan trọng là ghi nhận rằng bạn có khả năng tái lập trình dòng suy tưởng của người khác thông qua nhiều kỹ thuật. Nhưng nếu người đó có được những lợi ích từ hành vi cũ lớn hơn lợi ích từ lựa chọn mới, người ấy sẽ quay trở lại với hành vi cũ. Ví dụ, tôi từng trị liệu cho một phụ nữ mắc bệnh liệt bàn chân mà không tìm ra nguyên nhân. Sau đó tôi tìm ra suy nghĩ của cô và cơ chế sinh lý học đã tạo ra căn bệnh liệt ấy. Cô đã biết cách tạo dấu hiệu cho cơ thể theo cách làm cho chân cô không còn tê cứng nữa. Rắc rối đã được giải quyết. Nhưng bệnh sẽ tái phát khi về nhà nếu cô không có được những lợi ích phụ to lớn cô từng có khi chân bị tê cứng: ví dụ chồng cô rửa chén bát thay cho cô, quan tâm tới cô, xoa bóp bàn chân cho cô, v.v. Trong khoảng vài tuần hoặc vài tháng đầu, anh chồng sẽ cảm động và vui sướng vì cô hết bệnh. Tuy nhiên, sau đó ít lâu, bởi cô đã lành bệnh, anh chồng - không chỉ mong cô lại rửa chén bát, mà còn không xoa bóp chân cho cô và có vẻ như ít chú ý tới cô hơn. Chẳng bao lâu sau, căn bệnh của cô tái phát một cách đầy bí ẩn. Cô không chủ động tạo ra căn bệnh cho mình. Nhưng để đáp ứng phần trí tuệ tiềm thức, hành vi cũ hiệu quả hơn rất nhiều trong việc cho cô thứ cô muốn. Thế là chân cô lại tê cứng như cũ.

Tóm lại, cho đến bây giờ chúng ta đã tập trung vào những cách giúp tái xác định khuôn khổ cho nhận thức tiêu cực để biến chúng thành nhận thức tích cực. Nhưng tôi không muốn bạn coi việc tái xác định khuôn khổ là một hình thức trị liệu. Không coi nó là cách né tránh những hoàn cảnh bạn cho là tồi tệ, biến chúng thành những hoàn cảnh bạn cho là tốt. Tái xác định khuôn khổ thực sự chỉ là một lối nói ẩn dụ cho cách tạo ra cơ hội để tận dụng khả năng tiềm tàng. Trong cuộc sống, hiếm có trải nghiệm nào lại không thể tái xác định khuôn khổ để biến nó thành trải nghiệm tốt đẹp hơn.

Chương 17: Lưu giữ trải nghiệm bản thân để đến với thành công

“Làm những gì bạn có thể, với bất cứ thứ gì bạn có, dù bạn ở bất cứ đâu”.

_ Theodore Roosevelt

Có những người (tôi và bạn cũng nằm trong số ấy) tinh thần phấn chấn hẳn lên mỗi khi thấy quốc kỳ của tổ quốc mình. Thật là phản ứng lạ lùng nếu ta phân tích lá quốc kỳ chi tiết. Suy cho cùng, quốc kỳ chỉ là một mảnh vải màu sắc sặc sỡ với một cách thiết kế mẫu nhất định. Tự thân nó chẳng có phép thần diệu gì. Nhưng tất nhiên, hiểu theo cách như vậy sẽ bỏ qua một tính chất rất cơ bản quyết định giá trị của lá cờ từng quốc gia. Phải, đó chỉ là một mảnh vải. Nhưng đồng thời nó tượng trưng cho mọi phẩm cách và tính chất của quốc gia đó. Thế nên khi một người nhìn quốc kỳ, anh ta cũng nhìn thấy một biểu tượng mạnh mẽ, sâu sắc về những gì thiêng liêng thuộc về quốc gia của anh ta.

Một lá quốc kỳ cũng như vô số thứ trong môi trường quanh ta, là một hình ảnh lưu trữ sâu đậm một loại kích thích cảm giác liên kết với một loạt những tâm trạng cụ thể. Một hình ảnh lưu trữ có thể liên quan tới một từ hoặc một cụm từ, một đồ vật hay một sự việc cảm động. Nó có thể là thứ ta nhìn thấy, nghe thấy, cảm thấy, nếm được hoặc ngửi được. Những ấn tượng sâu đậm được lưu giữ có quyền năng to lớn bởi chúng có thể lập tức dẫn ta vào những trạng thái xúc cảm mãnh liệt. Đó là những gì thực sự xảy ra khi ta ngắm quốc kỳ của quốc gia mình. Bạn ngay lập tức cảm nhận những cảm xúc mạnh mẽ tượng trưng cho cảm giác của bạn về tổ quốc mình, bởi những cảm xúc ấy liên kết hoặc gắn liền với loại màu sắc đặc biệt và thiết kế mẫu vẽ trên vải.

Việc lưu giữ một ấn tượng là cách khiến một trải nghiệm tồn tại mãi mãi. Ta có thể thay đổi hình ảnh tưởng tượng hoặc cơ chế sinh lý chỉ trong khoảnh khắc và tạo những thành quả mới. Những tiến trình thay đổi như vậy đòi hỏi bạn phải tập trung tư tưởng và ý thức việc mình làm. Tuy nhiên với tiến trình lưu giữ ấn tượng, bạn có thể tạo ra một cơ chế gợi nhớ luôn hiệu quả. Cơ chế này, một cách tự động, tạo nên một tâm trạng như mong muốn ở bất cứ hoàn cảnh nào, không cần bạn phải vắt óc suy nghĩ. Khi biết lưu giữ thành công một ấn tượng, bạn sẽ có nó mỗi khi cần. Việc lưu giữ ấn tượng là cách đảm bảo rằng ta luôn sử dụng những nguồn lực lớn lao nhất trong ta. Đó là cách chắc chắn ta luôn có được thứ ta muốn.

Con người thường xuyên lưu giữ ấn tượng. Thực tế không thể có chuyện ngược lại. Toàn bộ tiến

trình lưu giữ ấn tượng là tiến trình liên hệ một cách đầy sáng tạo tới những suy nghĩ, ý tưởng, cảm giác, hoặc tâm trạng với một kích thích cụ thể. Bạn còn nhớ nghiên cứu của tiến sĩ Ivan Pavlov?

Nhà bác học Pavlov làm thí nghiệm với những con chó đói. Ông đặt đĩa thịt tại nơi chúng có thể ngửi thấy mùi thịt nhìn thấy thịt nhưng không thể ăn được đĩa thịt ấy. Thịt trở thành một kích thích mạnh mẽ đối với cảm giác đói của đám chó thí nghiệm. Trong chốc lát, chúng tiết rất nhiều nước bọt. Khi đàn chó thí nghiệm đã tiết thật nhiều nước bọt, tiến sĩ Pavlov rung chuông dai dẳng với một cường độ nhất định, về sau ông không cần đến thịt. Chỉ việc rung chuông và chó tiết nước bọt như thể để thịt ngay trước mặt chúng. Ông đã tạo ra mối liên hệ của hệ thần kinh giữa tiếng chuông ngân và trạng thái đói hoặc tiết nước bọt của bầy chó. Từ đó trở đi, ông chỉ việc rung chuông và chó thực sự trong trạng thái đói cồn cào.

Chuyện xảy ra ở người không khác là mấy. Ta sống trong thế giới có cơ chế kích thích và đáp ứng. Nhiều hành vi của con người chính là những đáp ứng được tiềm thức lên chương trình từ trước. Ví dụ, những người trong trạng thái căng thẳng thường lập tức hút thuốc, uống rượu hoặc sử dụng ma túy. Họ không chủ động làm như vậy. Phản ứng ấy giống phản ứng trong thí nghiệm trên. Thực ra, nhiều người cũng muốn thay đổi hành vi. Họ cảm giác hành vi ấy hoàn toàn tự động tính và không thể kiểm soát nổi. Chìa khóa là hãy có ý thức về bất cứ tiến trình nào mang lại những ấn tượng không hỗ trợ cho bạn. Bạn có thể loại bỏ chúng, thay thế chúng bằng những mối liên kết kích thích đáp ứng khác, lập tức đưa bạn vào trạng thái bạn muốn.

Ấn tượng lưu giữ hình thành như thế nào? Mỗi khi một người trong trạng thái căng thẳng, lúc trí tuệ và thể chất liên kết chặt chẽ, đồng thời có một kích thích nhất định không ngừng thúc đẩy trạng thái ấy lên đến đỉnh cao, kích thích và tâm trạng đồng thời được hệ thần kinh kết nối. Sau đó, bất cứ khi nào kích thích xuất hiện, tình trạng mang lại cảm xúc mãnh liệt cũng xuất hiện. Khi hát quốc ca, ta tạo những cảm xúc nhất định trong cơ thể, đồng thời ta nhìn lên quốc kỳ. Khi nói lời thề bổn phận công dân, ta cũng nhìn lên quốc kỳ. Chẳng bao lâu sau, chỉ cần nhìn quốc kỳ ta lập tức gợi lại những cảm xúc mãnh liệt như khi hát quốc ca và đọc lời thề bổn phận công dân.

Nhưng không phải mọi ấn tượng được lưu giữ đều cho ta những liên tưởng tích cực. Một vài ấn tượng lưu giữ mang lại cảm giác khó chịu hoặc tồi tệ hơn cảm giác đang có. Sau khi bị phạt nặng vì chạy xe quá tốc độ, bạn sẽ có cảm giác buồn bã mỗi khi đi ngang qua khoảng đường xe bạn từng bị chặn lại. Bạn cảm giác thế nào khi đèn giao thông chuyển sang màu đỏ? Lúc đó phải chăng bạn lập

tức thay đổi tâm trạng? Một trong những thứ ảnh hưởng đến sức mạnh của một hình ảnh hay một ấn tượng được lưu giữ là cường độ của trạng thái lúc đầu. Đôi khi, con người có những trải nghiệm không vui tạo nên cảm xúc mãnh liệt (như cãi cọ với vợ hoặc với sếp). Từ đó trở đi, mỗi khi nhìn thấy mặt người ấy, chủ thể lập tức cảm giác tức tối. Và cũng từ đó trở đi, mối quan hệ hoặc công việc của họ mất đi niềm thích thú từng có trước đây.

Đa phần con người lưu giữ ấn tượng hoàn toàn bừa bãi. Ta tiếp thu ồ ạt những thông điệp từ ti vi, sóng truyền thanh, và từ cuộc sống hàng ngày.

Có thông điệp trở thành ấn tượng được lưu giữ. Số khác không được may mắn như vậy. Nhiều thông điệp được lưu giữ hoàn toàn được chọn lọc một cách ngẫu nhiên. Nếu đang có xúc cảm mạnh mẽ (dù xúc cảm đó là tích cực hay tiêu cực), bạn sẽ kết hợp tâm trạng đầy xúc cảm với một kích thích cụ thể. Kích thích ấy rất có khả năng trở thành ấn tượng được lưu giữ. Việc lặp đi lặp lại một kích thích là phương pháp lưu giữ ấn tượng hiệu quả. Nếu nghe một lời nói lặp đi lặp lại nhiều lần (như các điệp khúc quảng cáo), rất có thể nó sẽ được "cấy" vào hệ thần kinh của bạn. Tin tốt là bạn có thể học cách kiểm soát tiến trình lưu giữ ấn tượng để tạo những hình ảnh hoặc ấn tượng tích cực, và xóa bỏ những hình ảnh hoặc ấn tượng tiêu cực.

Chương nói về tái xác định lại khuôn khổ ghi nhận rằng những kích thích cùng loại có thể có ý nghĩa khác nhau dựa vào khuôn khổ ta định ra cho chúng. Việc tạo ra ấn tượng được lưu giữ được thực hiện theo cả hai loại tiến trình: tích cực và tiêu cực. Hítle kết hợp những cảm xúc tự hào, lạc quan, mãnh liệt với những biểu tượng của đảng Quốc xã. Hắn cũng kết hợp chúng với tâm trạng sợ hãi của những người chống lại hắn. Liệu biểu tượng chữ thập ngoặc có mang cùng ý nghĩa với một thành viên trong cộng đồng Do thái như ý nghĩa dành cho đám quân xung kích thời Đức quốc xã hay không? Rõ ràng là không. Nhưng cộng đồng Do thái nhìn nhận trải nghiệm của họ trong quá khứ như một ấn tượng tích cực và mạnh mẽ được lưu giữ, giúp họ xây dựng nên một quốc gia và bảo vệ quốc gia đó dưới những áp lực tưởng như không thể chịu nổi. Cụm từ "không bao giờ còn lặp lại nữa" được nhiều người Do thái sử dụng, đưa họ vào trạng thái tận nhân lực để làm bất cứ điều gì có thể nhằm bảo vệ quyền độc lập và tự quyết của dân tộc mình.

NHỮNG YẾU TỐ QUAN TRỌNG CHO TIẾN TRÌNH LƯU GIỮ ẤN TƯỢNG

Cường độ và sự tập trung của chủ thể trong tâm trạng tích cực.

Đúng lúc (đỉnh điểm của trải nghiệm). Tính độc đáo của kích thích.

Lặp lại kích thích nhiều lần.

Khi tin mình có một hình ảnh lưu giữ, bạn cần kiểm nghiệm lại. Trước tiên đặt chủ thể vào tâm trạng mới hoặc một tâm trạng thanh thản. Cách dễ nhất để làm như vậy là yêu cầu chủ thể thay đổi biểu hiện của cơ chế sinh lý học hoặc nghĩ về một việc hoàn toàn khác với suy nghĩ trước đó. Kế đến, kiểm nghiệm ấn tượng được lưu giữ. Chỉ cần đưa ra kích thích phù hợp và quan sát. Phải chăng cơ chế sinh lý học của chủ thể cũng giống như cơ chế này khi chủ thể trong tâm trạng như mong muốn? Nếu đúng, tiến trình hình thành hình ảnh lưu giữ của bạn đã hiệu quả. Nếu không, bạn đã bỏ qua một trong bốn bước cơ bản nhằm áp dụng tiến trình lưu giữ ký ức thành công:

1. Để lưu giữ hiệu quả, khi đưa ra kích thích, nhất định bạn phải khiến chủ thể trở về trạng thái nhất quán, tập trung hoàn toàn. Toàn hộ cơ thể hoàn toàn tham gia vào tiến trình. Tôi gọi đó là tâm trạng tập trung cao độ. Chủ thể càng tập trung, càng dễ có hình lưu giữ và hình ảnh lưu giữ càng tồn tại lâu hơn. Nếu bạn tạo hình ảnh lưu giữ cho ai đó trong lúc một phần tâm trí người đấy đang nghĩ về một chuyện khác, như vậy kích thích sẽ kết hợp với rất nhiều tín hiệu khác nhau và do thế, kích thích không còn mạnh mẽ nữa.

2. Bạn nhất định phải tạo kích thích tại đỉnh điểm của trải nghiệm. Nếu thực hiện tiến trình lưu giữ quá sớm hoặc quá trễ, bạn sẽ không nắm bắt được khoảnh khắc chủ thể tập trung hoàn toàn và cao độ. Bạn có thể nhận biết đỉnh điểm của trải nghiệm bằng cách quan sát chủ thể dần bước vào tâm trạng như mong muốn và ghi nhận khi nào tâm trạng đó nhạt dần đi bằng cách nhìn những biểu hiện bên ngoài. Hoặc cũng có thể yêu cầu chủ thể giúp đỡ bằng cách yêu cầu chủ thể báo cho bạn biết khi nào mình sắp đến được trạng thái hoàn toàn tập trung, và sử dụng thông tin đó để xác định khoảnh khắc quan trọng có thể đưa ra kích thích độc đáo của mình.

3. Bạn nên chọn một kích thích độc đáo. Điều quan trọng là tiến trình lưu giữ trải nghiệm đưa ra một tín hiệu rõ ràng, không thể nhầm lẫn tới não bộ. Những hình ảnh lưu giữ hiệu quả nhất kết hợp với nhiều giác quan (thị giác, thính giác, xúc giác và v.v.) tại cùng một thời điểm để hình thành một kích thích độc đáo, khiến não bộ dễ dàng liên hệ với một ý nghĩa nhất định. Thế nên, việc tạo tiến trình lưu giữ với một cái chạm tay và một giọng nói nhất định sẽ hiệu quả hơn việc tạo tiến trình lưu giữ với chỉ một cái chạm tay.

4. Để tiến trình diễn ra suôn sẻ, hạn nhất định phải lặp đi lặp lại kích thích một cách chính xác. Nếu đưa chủ thể vào một tâm trạng nhất định và chạm vào vai người ấy tại một điểm được ghi nhận với một lực ép cụ thể, sau này bạn sẽ không tái kích hoạt lại hình ảnh lưu giữ trước đây nếu như bạn chạm vào một vị trí khác hoặc với một lực ấn khác với lúc trước.

Nếu tiến trình thiết lập hình ảnh lưu giữ của bạn theo bốn nguyên tắc trên, tiến trình sẽ diễn ra hiệu quả. Một trong những điều tôi đã làm khi khuyến khích người tham gia hội thảo đi trên than hồng đó là: chỉ cho họ cách làm thế nào tạo ra ấn tượng lưu giữ có thể kích hoạt nguồn nghị lực và năng lượng tích cực nhất nơi họ. Tôi đặt họ vào tiến trình tạo điều kiện. Họ sẽ giơ nắm tay lên mỗi khi tập trung nguồn lực mạnh mẽ nhất của mình. Cuối buổi họ chỉ cần giơ nắm tay và lập tức thấy một nguồn nghị lực dâng trào mạnh mẽ trong cơ thể.

Bây giờ là lúc chúng ta cùng thực hành một bài tập lưu giữ trải nghiệm đơn giản. Đứng thẳng và nhớ lúc bạn hoàn toàn tự tin, khi bạn cho rằng mình đủ sức làm bất cứ việc gì. Đưa cơ thể vào tiến trình sinh lý học của bạn khi ở thời điểm ấy. Đứng như bạn đã đứng vào thời điểm hoàn toàn tự tin. Ở đỉnh điểm của cảm xúc tự tin, hãy đưa nắm tay lên và nói "Tuyệt!" với sức mạnh và sự quả quyết, thở theo cách bạn cần thở khi ở trạng thái hoàn toàn tự tin. Một lần nữa lại đưa nắm tay lên và nói "Tuyệt!" với giọng tương tự. Bây giờ hãy sử dụng âm điệu của một người hoàn toàn tự tin và làm chủ bản thân. Đồng thời cũng đưa nắm tay lên và nói "Tuyệt!" như lúc trước.

Khi trong tâm trạng hoàn toàn tự tin, và đang ở đỉnh điểm của trải nghiệm ấy, hãy nắm tay khe khẽ rồi nói: "Tuyệt!" với một giọng quả quyết và sôi nổi. Ý thức về năng lực ở bên bạn bất cứ khi nào bạn cần. Ý thức về nguồn lực dồi dào, cả về mặt thể chất lẫn tinh thần, bạn đang có. Đồng thời cảm nhận một trạng thái hoàn toàn tập trung và căng đầy nhựa sống. Lặp đi lặp lại tiến trình ấy sáu hoặc bảy lần. Mỗi lần một cảm giác mạnh mẽ hơn, tạo mối liên hệ trong tâm não giữa tâm trạng này và hành động đưa nắm tay lên nói "Tuyệt!" Bây giờ là lúc thay đổi tâm trạng, thay đổi cơ chế sinh học. Hãy đưa nắm tay lên và nói "Tuyệt!" theo cách bạn đã làm khi bạn lưu giữ tâm trạng cho mình. Cảm nhận xúc cảm của mình. Làm như vậy vài lần trong những ngày kế tiếp. Đưa bản thân vào tâm trạng sôi nổi tự tin nhất bạn từng biết. Và đỉnh điểm tâm trạng đó, hãy đưa nắm tay lên theo cách độc đáo của riêng mình.

Chẳng bao lâu bạn sẽ thấy bằng việc đưa nắm tay lên, bạn đã đưa bản thân vào trạng thái mình muốn ngay lập tức. Trạng thái ấy có thể chưa đến sau một hai lần đầu. Nhưng sẽ không lâu đâu, bạn sẽ liên

tục có được kết quả như mong muốn. Nếu trong trạng thái đủ tập trung và kích thích của bạn đủ độc đáo, bạn sẽ lưu giữ được một trải nghiệm tích cực với chỉ một hoặc hai lần lặp lại bài thực hành nói trên.

Khi lưu giữ trải nghiệm theo cách như vậy đã xong, hãy tận dụng thời cơ sắp tới, khi trong hoàn cảnh khó chịu. Lúc ấy chỉ cần đưa nắm tay lên và bạn đã hoàn toàn có được cảm giác năng động. Việc lưu giữ trải nghiệm có năng lực to lớn bởi vì nó định hướng cho hệ thần kinh của bạn chỉ trong khoảnh khắc. Lối suy nghĩ tích cực theo kiểu truyền thống đòi hỏi bạn phải dừng mọi công việc và chìm sâu vào dòng suy tưởng. Thậm chí để có một cơ chế sinh lý học tạo nguồn sinh lực cũng phải tốn thời gian và mất công chú ý. Tiến trình lưu giữ trải nghiệm có hiệu quả ngay tức khắc giúp bạn tập hợp mọi nguồn lực mạnh mẽ nhất của mình.

Một kiến thức nữa rất quan trọng: những hình ảnh trải nghiệm lưu giữ có thể chồng chéo lên nhau để đưa ra hiệu quả cao nhất. Hãy gộp chung những trải nghiệm giống nhau hoặc mang lại nguồn sinh lực như nhau để có được một trạng thái tổng hợp. Ví dụ, tôi có được tâm trạng tập trung và mạnh mẽ nhất bằng cách đưa cơ thể vào cơ chế hoạt động sinh lý và thái độ giống như một bậc thầy karate. Trong trạng thái ấy, tôi có thể vượt qua mọi thách thức ở bất cứ lĩnh vực nào. Khi có tâm trạng hăng hái nhất, ở đỉnh điểm của trải nghiệm ấy, tôi nắm chặt bàn tay theo một cách chỉ riêng mình mới có. Thế nên bây giờ khi tôi nắm tay theo cách tương tự, mọi xúc cảm mãnh liệt và tiến trình sinh lý học mang lại cảm giác tích cực đều đồng thời được kích hoạt trong hệ thần kinh của tôi. Đó là cảm xúc tuyệt vời hơn bất cứ cảm xúc nào ta hy vọng từ những chất kích thích tiên tiến nhất. Tôi đã từng nhảy dù ***ở*** Hawaii, ngủ trong những kim tự tháp vĩ đại, bơi cùng đàn cá heo và đi trên than hồng. Tôi phá vỡ mọi giới hạn tự đặt ra cho chính mình và có thể tham gia vào một cuộc thi đấu thể thao, v.v. Càng thường xuyên gợi lại trạng thái đó cho mình và càng gắn những trải nghiệm tích cực mới mẻ sôi động vào tâm trạng đó, tôi càng có được một trạng thái được lưu giữ bền vững và tồn tại lâu dài. Đó là một bằng chứng về sự tồn tại của vòng tuần hoàn thành đạt. Thành công này là tiền đề cho thành công khác. Năng lực và tâm trạng sôi nổi là tiền đề cho nguồn năng lực và tâm trạng sôi nổi khác sẽ đến trong tương lai.

Tiến trình lưu giữ trải nghiệm đặc biệt thành công trong quá trình vượt qua nỗi sợ hãi và sửa đổi hành vi. Sau đây là một ví dụ. Trong hội thảo, tôi yêu cầu một người (có thể là nam giới hoặc phụ nữ) từng gặp khó khăn khi phải đối mặt với những người khác giới. Tôi yêu cầu người ấy lên trước bục phát biểu. Gần đây, nhân vật được mời là một chàng trai trẻ. Anh ta hơi rụt rè. Khi tôi hỏi anh

cảm giác ra sao lúc nói chuyện với một phụ nữ lạ, hoặc mời một phụ nữ mới quen đi chơi, tôi lập tức thấy ngay phản ứng thể chất của anh. Anh co rúm người lại, mắt nhìn xuống, giọng run run. Anh nói: "Tôi thực sự thấy không thoải mái". Dù anh không nói tôi cũng đoán được cảm xúc của anh. Biểu hiện của quá trình sinh lý học của anh đã nói cho tôi biết điều tôi cần biết. Tôi phá vỡ tâm trạng sợ hãi ấy bằng cách yêu cầu anh nhớ lại khoảng thời gian anh cảm giác thật tự tin, hãnh diện và an tâm. Lúc anh biết mình sẽ thành công trong công việc. Anh gật đầu. Tôi hướng dẫn anh có được tâm trạng tự tin như vậy. Tôi yêu cầu anh đứng như lúc mình tự tin. Thở và cảm nhận đúng như khi hoàn toàn quyết đoán. Tôi yêu cầu anh nhớ những gì người khác nói với anh vào một thời điểm anh cảm giác quả quyết và hãnh diện, yêu cầu anh nhớ những điều anh tự nhủ như trong tâm trạng ấy. Khi đã tới đỉnh điểm của trải nghiệm quyết đoán, tôi chạm vào vai anh. Kế đến, tôi đưa anh trở về với trải nghiệm ấy thêm vài lần nữa. Lần nào tôi cũng nhất định phải làm cho anh có cảm giác thoải mái và nghe lại những câu chữ ở thời điểm tự tin. Và cứ tới đỉnh điểm của trải nghiệm, tôi lại chạm vào vai anh theo đúng phương pháp lưu giữ trải nghiệm đã trình bày ở trên. Hãy nhớ, việc lưu giữ trải nghiệm có thành công hay không tùy thuộc vào việc lặp đi lặp lại một cách chính xác. Thế nên tôi rất cẩn trọng, chạm vào vai anh theo một cách nhất quán. Cũng như mọi lần, tôi đưa nhân vật của buổi hội thảo về đúng tâm trạng tự tin.

Đến lúc này, tôi đã nhận được những phản hồi khá rõ nét với hình ảnh được lưu trữ. Nhưng tôi cần kiểm nghiệm. Tôi phá vỡ tâm trạng hiện có. Yêu cầu anh một lần nữa nghĩ về phái đẹp. Ngay lập tức anh trở về với những biểu hiện hình thể cho thấy anh vô cùng chán nản. Hai vai anh buông thõng. Hơi thở ngắt quãng. Khi chạm vào vai anh đúng tại chỗ tôi đã chạm vào trước đây trong tiến trình lưu giữ, cơ thể anh lập tức quay trở lại với trạng thái năng động. Quan sát tiến trình trải nghiệm này, ta sẽ thấy thật kỳ diệu làm sao khi tâm trạng con người thay đổi rất nhanh, từ tuyệt vọng hoặc sợ hãi sang trạng thái tự tin, quả quyết.

Từ nay trở đi, khi cần, bất cứ ai có thể chạm vào (hoặc bất cứ hành động nào gợi lên hình ảnh lưu trữ) cũng sẽ đồng thời kích hoạt tâm trạng anh mong muốn. Nhưng chúng ta nên tiến thêm một bước nữa. Ta có thể chuyển tâm trạng tích cực này thành một kích thích hiệu quả để tạo cảm xúc chán nản. Và rồi cũng chính những kích thích đó lại tạo ra cảm xúc năng động hoạt bát. Đây là cách làm. Tôi yêu cầu chàng trai chọn cô gái xinh đẹp từ hàng ghế khán giả. Một người chắc bình thường anh không dám mơ sẽ đến gần. Anh ngần ngừ một lát cho tới khi tôi chạm vào vai anh. Đúng lúc ấy, tư thế của anh thay đổi hoàn toàn và anh dang tay mời cô gái xinh đẹp ấy. Tôi yêu cầu cô đến trước lớp

học. Kế đến, tôi nói với cô rằng chàng trai này sắp mời cô đi chơi. Và cô nhớ hãy cự tuyệt anh ta thật mãnh liệt.

Tôi chạm vào vai chàng trai. Anh lập tức bước vào tâm trạng hoạt bát. Mắt nhìn thẳng, hơi thở sâu, hai vai hơi ngả ra sau. Anh bước về phía cô và bảo: "Xin chào. Hân hạnh được biết cô".

Cô gái cứng cỏi đáp lại: "Để tôi yên". Vậy mà anh chàng không hề lúng túng. Lúc trước, thậm chí chỉ cần thấy một cô gái đi ngang qua cũng khiến anh mất bình tĩnh rồi. Giờ chàng trai mỉm cười. Tôi tiếp tục chạm vào vai anh và anh tiếp tục thuyết phục cô. Cô gái càng buông lời xúc phạm bao nhiêu anh chàng càng giữ được tâm trạng mạnh mẽ bấy nhiêu. Anh vẫn cảm giác tự tin và hoạt bát thậm chí khi tôi buông tay khỏi vai anh. Tôi đã tạo ra một mối liên kết trong hệ thần kinh. Bây giờ nó khiến anh hoạt bát hơn mỗi khi thấy các cô gái đẹp hoặc khi anh phải đối mặt với sự cự tuyệt. Trong trường hợp này, cuối cùng cô gái bảo: "Sao anh không để tôi yên?". Anh chàng trả lời bằng giọng trầm âm vang: "Vậy cô chưa bao giờ biết sức mạnh của một người quyết đoán sao". Mọi người chứng kiến cười ồ lên.

Bây giờ, tự anh có thể tạo tâm trạng tự tin cho mình. Kích thích đưa anh về tâm trạng đó lại là một cô gái đẹp hoặc sự cự tuyệt của cô ta; cũng thứ kích thích này trước đây khiến anh vô cùng sợ hãi.

Tóm lại, tôi đã giúp anh lưu giữ một trải nghiệm và chuyển đổi trải nghiệm ấy bằng cách giữ anh trong tâm trạng tự tin. Trong lúc cô gái cự tuyệt anh, não bộ của anh bắt đầu liên hệ sự cự tuyệt của cô gái với tâm trạng tự tin bình tĩnh của mình. Cô gái càng cự tuyệt bao nhiêu, anh càng tự tin, bình thản, thoải mái bấy nhiêu. Đây thực sự là trải nghiệm đáng chú ý. Nó cho ta thấy sự chuyển đổi tâm trạng chỉ trong khoảnh khắc.

"Nếu chỉ làm những việc đã từng làm, những thành quả bạn đạt được chẳng có gì mới mẻ".

_ Khuyết danh

Điều quan trọng là nhận biết lưu giữ trải nghiệm bởi nó luôn tồn tại quanh ta. Nếu biết tiến trình đó đang diễn tiến, bạn có thể đối mặt và thay đổi nó. Nếu không nhận biết tiến trình này, bạn sẽ thấy nhiều tâm trạng đến với mình rồi tự động kết thúc lúc nào không hay, mà không hề biết từ đâu ta có tâm trạng ấy. Sau đây là một ví dụ khá điển hình. Ví dụ, trong một gia đình có tang, người chồng của bà vợ quá cố vô cùng đau buồn. Trong đám tang, nhiều người đến bên ông, thông cảm và an ủi ông

bằng cách chạm vào cách tay bên trái ở vị trí gần vai, sau đó nói lời chia buồn. Nếu nhiều người chạm vào tay ông theo cùng một cách, ông sẽ giữ mãi tâm trạng buồn bã mỗi khi có ai chạm vào tay mình như vậy. Kiểu chạm tay vào đúng một nơi và xảy ra rất nhiều lần sẽ lưu giữ trong ông trạng thái buồn bã. Vài tháng sau, khi có người chạm vào tay ông với cùng cường độ nhưng trong một bối cảnh hoàn toàn khác, nó cũng sẽ khơi lên cảm xúc buồn bã y như khi vợ ông mất. Lúc đó ông sẽ không biết tại sao mình lại có cảm xúc như vậy.

Bạn có khi nào như vậy chưa? Có khi nào bạn đột nhiên buồn rũ người mà không biết lý do? Thực ra có lý do cả. Có thể bạn không nhận ra một bản nhạc đang phát ra âm thanh nhẹ nhàng quanh bạn. Một bản nhạc bạn đã từng liên kết nó với một người bạn rất yêu thương nhưng giờ đây không còn ở bên bạn nữa. Hoặc có thể kích thích là một ánh mắt ai đó gửi trao cho bạn. Hãy nhớ những trải nghiệm được lưu giữ tác động hiệu quả không cần tới sự nhận biết có ý thức của chúng ta.

Sau đây là một vài phương pháp xóa đi những hình ảnh lưu giữ của ký ức tiêu cực. Một trong những phương pháp ấy là hình thành trải nghiệm ngược lại đồng thời với trải nghiệm tiêu cực. Ví dụ cảm xúc buồn bã được khơi lên khi ở đám tang. Cũng vẫn nói về người đàn ông nói trên. Nếu như trải nghiệm buồn ấy được kích hoạt khi chạm vào tay trái, cách để xóa bỏ nó là lưu giữ trải nghiệm tích cực (một trải nghiệm mang đến tâm trạng tràn đầy sức sống và vô cùng mạnh mẽ) cũng ở địa điểm ấy nhưng bên tay phải. Nếu cùng lúc ta gợi lên cả hai trải nghiệm lưu giữ ấy, ta sẽ thấy một điều rất thú vị xảy ra. Não bộ liên hệ với cả hai thông qua hệ thần kinh. Như vậy, mỗi khi cả hai tâm trạng được khơi dậy, não bộ sẽ chọn một trong hai cách phản hồi lại kích thích. Thông thường não bộ sẽ chọn phản hồi tích cực. Sau đó não bộ sẽ đưa bạn vào tâm trạng tích cực hoặc chí ít cũng ở tâm trạng dung hòa (cả hai trường hợp ấy đều xóa bỏ tâm trạng tiêu cực).

Tiến trình lưu giữ trải nghiệm rất quan trọng nếu bạn muốn phát triển mối quan hệ tình cảm lâu dài. Ví dụ, vợ tôi cùng tôi đi du lịch nhiều nơi. Chúng tôi cùng chia sẻ những ý tưởng về việc lưu giữ trải nghiệm với rất nhiều người trên khắp nước Mỹ. Chúng tôi thường xuyên có được tâm trạng tích cực, quyết đoán. Hai vợ chồng tôi cũng thường xuyên quan sát nhau và chạm tay vào nhau khi một trong hai ở đỉnh điểm của trải nghiệm. Kết quả là, quan hệ vợ chồng chúng tôi đầy ắp những hình ảnh lưu giữ tích cực. Mỗi khi chúng tôi nhìn nhau, bao nhiêu khoảnh khắc hạnh phúc, yêu thương tràn đầy sinh lực lại hiện về. Ngược lại, khi môi quan hệ tình cảm xấu đi đến độ cả hai không thể chịu nổi nhau, những hình ảnh lưu giữ tiêu cực sẽ là cái cớ để họ ghét nhau hơn. Trong quan hệ, luôn có một giai đoạn xảy ra chuyện cả hai có những kỷ niệm tiêu cực nhiều hơn tích cực, và họ kết hợp những

kết quả tiêu cực ấy với sự hiện diện của người kia. Nếu liên tục chạm mặt nhau trong những tâm trạng tiêu cực, cảm xúc sẽ được kết hợp với sự có mặt của đối tượng. Đôi khi chỉ cần nhìn nhau thôi cũng đủ khiến họ muốn bỏ đi rồi. Cảm giác như vậy đặc biệt thường hay xuất hiện nếu như cặp tình nhân ấy rất hay cãi cọ. Trong tâm trạng bực bội, mỗi người lại buông những lời xúc phạm đầy chủ ý, hoặc những lời nói khiến đối phương tức giận, hãy nhớ sử dụng phương pháp gián đoạn khuôn mẫu hành vi! Những tâm trạng xúc cảm mãnh liệt như vậy đều được liên kết với đường nét khuôn mặt của đối tượng. Chẳng bao lâu, cặp vợ chồng ấy sẽ cùng "ông ăn chả bà ăn nem". Họ đều muốn tìm một người mới, một người chỉ mang đến những trải nghiệm tích cực để họ luôn nhớ về mà thôi.

Chúng tôi phá vỡ hình ảnh lưu giữ. Chúng tôi bắt đầu thực hiện những hoạt động mang đến cho mình cảm xúc phấn khởi và tích cực. Cứ như vậy, hai vợ chồng tôi xóa đi những hồi ức tiêu cực và gợi lên những cảm xúc tích cực ở nhau. Chỉ sau 10 phút, cả hai đã trong tâm trạng vui vẻ mỗi khi nhìn nhau.

Virginia Satir, là một trong những nhà tư vấn hôn nhân và gia đình nổi tiếng trên thế giới. Bà thường xuyên sử dụng phương pháp lưu giữ trải nghiệm. Thành quả của bà thật tuyệt vời. Thay vì mặc cho các cặp vợ chồng hét vào mặt nhau, Virginia Satir yêu cầu các thân chủ nhìn nhau như thể họ mới nói lời yêu thương đầu tiên. Bà yêu cầu hai vợ chồng nói với nhau những lời họ từng nói khi lần đầu có được cảm giác mãnh liệt về nhau. Virginia Satir tiếp tục tiến trình chữa trị tâm lý bằng cách chồng chất những trải nghiệm tích cực lưu giữ để bây giờ mỗi khi nhìn mặt nhau, hai vợ chồng lại thấy yêu nhau hơn bao giờ hết. Từ tâm trạng đó, họ sẽ cùng giải quyết rắc rối thông qua trao đổi rõ ràng rành mạch mà không cần phải xúc phạm hoặc gây tổn hại đến cảm xúc của nhau. Các cặp vợ chồng lại đối xử với nhau với sự quan tâm tràn đầy và tình cảm nồng nàn. Từ đó họ gầy dựng một khuôn mẫu mới, một cách mới để cùng giải quyết rắc rối trong tương lai.

Sau đây là công cụ hiệu quả để đối mặt với những trải nghiệm tiêu cực được lưu giữ. Trước nhất tạo một trải nghiệm mạnh mẽ và tích cực, mang lại cho bạn nguồn sinh lực dồi dào. Bắt đầu với trải nghiệm tích cực (không phải trải nghiệm tiêu cực) là cách tốt nhất. Thế nên, nếu trải nghiệm tiêu cực khó lòng loại bỏ, bạn có một công cụ tự giúp mình vượt ra ngoài tâm trạng khó chịu ấy một cách dễ dàng và nhanh chóng.

Hãy nhớ một trải nghiệm tích cực mang lại những tình cảm mạnh mẽ nhất bạn từng có. Đặt trải nghiệm ấy vào những cảm xúc đi kèm bên tay phải. Hình dung bạn làm thế và ghi nhớ cảm giác bạn

có được nó trong lòng bàn tay phải của mình. Nhớ tới khoảng thời gian bạn hoàn toàn hãnh diện về điều mình làm. Đặt thêm một trải nghiêm tích cực trong lòng bàn tay phải, tiếp tục nghĩ về khoảng thời gian bạn có cảm giác mạnh mẽ, tích cực, được yêu thương và cũng đặt sang bàn tay phải. Hình dung cảm xúc của mình khi những trải nghiệm đó nằm gọn trong lòng bàn tay bạn. Hãy nhớ khoảng thời gian bạn cười vui. Lấy trải nghiệm đó và cũng đặt sang bàn tay phải. Đồng thời ghi nhận mọi cảm giác yêu thương, tràn đầy sức sống, tích cực và mạnh mẽ của mình. Bây giờ là lúc ghi nhận những cảm xúc mạnh mẽ đó cùng hòa nhập với nhau trong bàn tay sẽ tạo ra màu sắc gì. Nhớ ngay một màu sắc bất chợt hiện ra trong tâm trí. Ghi nhận hình dáng tưởng tượng của chúng ra sao. Nếu muốn cho chúng một âm thanh, âm thanh đó sẽ là gì? Nếu cho chúng một câu chúc, câu chúc đó là gì? Nếu những cảm giác đó cùng nói một câu mang lại cảm xúc mạnh mẽ, câu đó là gì? Tận hưởng mọi trải nghiệm và cảm xúc ấy sau đó nắm bàn tay phải và cứ giữ những cảm xúc lý tưởng trong đó.

Bây giờ, hãy mở lòng bàn tay trái và đặt vào đó một trải nghiệm buồn bã tiêu cực, gây tức giận, một thứ đã từng làm bạn khó chịu, hoặc một trải nghiệm khiến bạn lo sợ hoặc hãi hùng. Đặt trải nghiệm đó vào lòng tay trái. Lần này không cần cảm giác sự có mặt của nó trong bàn tay. Hãy chắc chắn bạn tách rời khỏi trải nghiệm đó. Cứ việc đặt nó lên tay trái là xong. Bây giờ là lúc bạn để ý tới những thể thức cảm nhận. Màu sắc bạn tạo cho trải nghiệm tiêu cực trong tay trái là gì? Nếu bạn không tưởng tượng được màu sắc hoặc không có được cảm xúc về nó, hãy làm như bạn nhìn thấy màu sắc của nó và cảm xúc được nó. Nếu nó có màu sắc, đó là màu gì? Vận dụng các hình thức cảm nhận trong tâm tưởng của bạn. Hình dáng nó là gì? Khối lượng nặng hay nhẹ? (Nó cố cấu trúc gì? Âm thanh phát ra như thế nào? Nếu nó có thể nói một câu với bạn, nó sẽ nói câu gì? Âm thanh của nó đâu? Kết cấu của nó đâu?).

Giờ bạn hãy làm một động tác có tên gọi: *loại bỏ những ấn tượng lưu giữ.* Bạn sẽ thích thú với tiến trình này theo bất cứ cách nào bạn cảm thấy là tự nhiên đối với mình. Một phương pháp hữu dụng là lấy màu sắc của cảm xúc tích cực ở bàn tay phải, hình dung nó là một chất lỏng, và đổ chất lỏng đó vào lòng tay trái với nhịp độ thật nhanh, tạo ra tiếng động khôi hài và tận hưởng tiến trình ấy. Hãy làm như vậy cho đến khi nào hình ảnh lưu giữ tiêu cực ở trong lòng bàn tay trái có được màu sắc của trải nghiệm tích cực trong lòng tay phải.

Kế đến, tưởng tượng âm thanh trong lòng tay trái và bỏ nó vào lòng tay phải. Bàn tay phải đón nhận âm thanh ấy. Bây giờ, hãy mang những cảm xúc bạn đang giữ trong lòng tay phải đổ vào lòng tay trái. Ghi nhận cảm xúc tưởng tượng trong lòng tay trái khi tình cảm tích cực có mặt ở đây.

Vỗ mạnh hai tay vào nhau, tiếp tục ép chặt hai lòng bàn tay vài giây cho tới khi bạn có được cảm giác cân bằng. Bây giờ màu sắc ở bên tay phải bạn và tay trái sẽ giống nhau. Các cảm xúc cũng giống nhau.

Khi trong tiến trình ấy, ghi nhận cảm xúc về trải nghiệm trong lòng tay trái. Rất có thể bạn đã giũ bỏ mọi cảm xúc và năng lực của trải nghiệm tiêu cực đã từng làm bạn khó chịu. Nếu kết quả không như vậy, thử lại bài thực hành này lần nữa. Làm bài thực hành này với những phương thức cảm nhận khác và hãy chủ động cảm nhận tiến trình. Sau một hoặc hai lần, hầu như ai cũng hoàn toàn phá hủy được tầm ảnh hưởng của một trải nghiệm trước đây đã từng là hình ảnh lưu giữ tiêu cực gây tác động mạnh mẽ đến họ. Khi thực hành xong, hoặc bạn cố cảm giác tích cực, hay chí ít cũng có cảm giác trung hòa về trải nghiệm khó chịu ấy.

Bạn cũng có thể thực hiện cùng một tiến trình như vậy nếu bạn tức tối về một ai và muốn thay đổi cảm xúc của mình về người ấy. Hãy hình dung khuôn mặt một người bạn thực sự yêu mến trong lòng tay phải. Khuôn mặt người bạn không thích nhiều lắm trong lòng bàn tay trái. Bắt đầu ngắm nhìn khuôn mặt người bạn không thích. Sau đó ngắm nhìn khuôn mặt người bạn mến. Cứ như vậy hết nhìn người này lại nhìn người kia. Làm thật nhanh, càng lúc càng nhanh hơn và chẳng bao lâu sau bạn sẽ không xác định được đâu là người mình thích đâu là người mình không thích. Úp hai bàn tay vào nhau, hít thở thật sâu, chờ trong giây lát. Bây giờ nghĩ về người bạn không thích. Cảm xúc bây giờ của bạn là ít nhất cũng thấy người đó bình thường. Nét đẹp của bài thực hành này là bạn có thể chỉ cần thực hiện trong vài phút và thay đổi cảm nhận về hầu như mọi thứ!

Suy nghĩ về điều tốt đẹp bạn có thể làm khi biết cách tạo hình ảnh lưu giữ tích cực cho những trải nghiệm tốt đẹp, không chỉ cho mình mà còn cho nhiều người khác. Giả sử khi nói chuyện với đồng sự, bạn có muốn họ có nguồn động lực và hình ảnh lạc quan trong tâm trí, bạn thực hiện tiến trình lưu giữ tâm trạng ấy chỉ cần một cái chạm tay, hoặc một câu nói, hoặc một giọng nói để rồi sau này bạn lại tiếp tục tạo ra tâm trạng ấy trong tương lai? Rất nhanh chóng, nhờ tiến trình lưu giữ những tâm trạng tích cực trong tâm trí vài lần, bạn có thể đoán loại hình thức hoặc động lực lớn vào bất cứ lúc nào. Công việc đồng sự bạn làm sẽ đáng công hơn. Công ty có nhiều lợi thế hơn. Và ai cũng sẽ vui vẻ hơn trước đây. Nghĩ về quyền năng bạn có trong cuộc sống của mình nếu bạn có thể loại bỏ những kỷ niệm thường làm bạn khó chịu, và đem lại tâm trạng thoải mái hoặc năng động. Giờ bạn đã có năng lực làm việc ấy.

Sau đây là tâm sự cuối cùng của tôi với bạn đọc, không phải chỉ với chương này, mà còn về mọi phương pháp bạn đã từng biết từ đầu cuốn sách tới giờ. Nếu thực hành lão luyện những phương pháp này, bạn sẽ có nguồn trợ lực to lớn kỳ diệu và cảm giác muốn gắn bó với mọi ngươi xung quanh. Như một viên sỏi nhỏ ném xuống mặt hồ phẳng lặng tạo những làn sóng lan rộng, thành công với bất kì kỹ năng nào cũng sẽ tạo đà cho những thành công tiếp theo. Có lẽ bạn đã có được ý thức rõ ràng và mạnh mẽ về quyền năng của những phương pháp ấy. Tôi hy vọng rằng bạn sẽ sử dụng chúng, không phải chỉ riêng ngày hôm nay mà còn cho cuộc sống của mình mãi về sau. Giống trải nghiệm được lưu giữ tạo nên, thế đứng của một võ sư karate cũng đã từng mang đến cho tôi nguồn nghị lực lớn lao, bạn cũng sẽ tạo cho mình một nguồn năng lực cá nhân với từng kỹ năng bạn đã học hỏi, thấu hiểu, và áp dụng.

HẾT

